

命运之福音

GAIBIAN GUANNIAN GAIBIAN MINGYUN

改变观念 改变命运

观念改变品质

观念的正确性很重要，随着时代的改变迅速调整自己的观念也是非常重要的。



事业 · 财富 · 生活 你该如何选择？

周景勤◎编著

观念会影响我们对人生的态度，改变我们的命运。
对人生抱持慷慨大度的观念会使我们的命运更富裕。怀抱着爱心
来对待世间的一切，生活是快乐的，世界是美丽的。

中国纺织出版社

命运之福音

GAIBIAN GUANNIAN GAIBI

改变观念 改变命运

观念改变品质



周景勤◎编著

事业·财富·生活
你该如何选择？

中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

改变观念改变命运/周景勤编著. —2版.

—北京:中国纺织出版社,2010.11

ISBN 978-7-5064-6706-3

I. ①改… II. ①周… III. ①人生哲学—通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第152031号

责任编辑:苏广贵 特约编辑:祁薇
责任印制:刘强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京振兴源印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2010年11月第2版第4次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:19

字数:280千字 定价:29.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前言

环境不能塑造一个人,只能让人反观自己。

观念具有非凡的力量,是因为它能有力地影响人生。正确观念的建立对于个人修身立业、社会繁荣进步、世界和平安乐都有非常重要的关系。譬如希特勒虽然有超人的聪明,但是缺乏正知正见,妄想征服世界及人类,他个人的邪知邪见,给许多善良的人带来了惨绝人寰的浩劫。

在很多细微的小事上,我们很容易看到观念不同带来的巨大差异。譬如有的人好吃懒做,长辈责骂他懒惰,他不但不知悔改,反而变本加厉:“懒惰就懒惰。你说我不好,我就更坏,让你彻底失望。”自暴自弃,甘居下流。另外有一种人,遭受指责后立即反省自己,发愤图强,希望用一番新表现来改变别人对他原有的印象。由于两者观念的不同,结果有天壤之别。再进一步说,有的人凡事抱着积极、进取、乐观的看法,遇到任何不幸的打击都能从困难中找到奋斗的途径,从哀伤中体会生命的喜悦。有的人消极、颓废、悲观,人生充满了灰色,每日生活在忧伤之中,对他来说,生命是多余的。可见观念会影响我们对人生的态度,改变我们的命运。对人生抱持慷慨大度的观念会使我们的命运更富裕。怀抱着爱心来对待世间的一切,生活是快乐的,世界是美丽的。

观念的正确性很重要,随着时代的改变迅速调整自己的观念也是非常重要的,观念领先,行动领先,成就领先。

有人对一个来之不易的良好机会总是拿不定主意,于是就去问别人,问了10个人肯定有9个人说不能做(因为他们不去仔细了解情况,习惯于以传



统的旧观念看问题并妄下断言),这样自己就随波逐流,放弃了机会。其实我们不知道机遇来之于新生事物,而新生事物之所以新,就是因为 90% 以上的人还不知道,还未认识,等 90% 的人知道了就不再是新生事物了。我们可以想想 10 年前的股票,20 年前的君子兰……

所以我们务必谨记,在这个竞争激烈而又千变万化的世界上,必须有新的观念、新的方法……我们才能立于不败之地!

本书谈到了时间观念、财富观念、爱情观念、家庭观念、交友观念、学习观念的改变对人生的影响,希望能对大家有所帮助。

编 者

目录

contents



第一章

改变命运从改变观念开始

- 1 / 改变观念重新看世界
- 3 / 观念是转变人生的基础和起点
- 4 / 改变命运的一句话
- 6 / 观念带来的差异
- 7 / 命运由自己做主
- 8 / 释放生命的潜能
- 9 / 幸福就在你心中
- 10 / 换个角度看
- 13 / 自己是生命的重心
- 14 / 用自己的头脑去思考
- 16 / 心动不如行动
- 17 / 战胜迟疑不决
- 18 / 不以失败为耻
- 20 / 懂得放弃
- 21 / 放松生命的弦
- 23 / 人人都是胜利者



第二章

改变你的人生观念

- 25 / 认识你自己
- 26 / 保持做人的本色
- 28 / 守住做人的底线
- 29 / 天生我材必有用

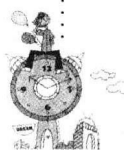
- 30 / 让生活紧张起来
- 32 / 做一条任意穿梭的鱼
- 33 / 创造自信的我
- 34 / 带着梦想去飞
- 36 / 走自己的路,任人评说
- 38 / 不要苛求完美
- 39 / 正确看待俗境
- 40 / 死要面子活受罪
- 42 / 看开而不看破
- 43 / 无为方可有为
- 45 / 知足常乐
- 47 / 聪明反被聪明误
- 49 / 能屈能伸
- 50 / 是非成败转头空
- 52 / 原谅自己是个凡人
- 54 / 学会接纳自己
- 55 / 信任自己的感觉
- 57 / 珍惜你所有



第三章 改变你的时间观念

- 59 / 管理好你的时间胜于管理好你的金钱
- 61 / 抓住时间就抓住了成功
- 63 / 时间就是金钱新解读
- 64 / 时间管理的致命禁忌
- 67 / 事有轻重缓急

- 70 / 始终做最重要的事
- 74 / 养成有系统的习惯
- 76 / 善于把握零碎时间
- 80 / 给自己时间休息
- 85 / 伟大的人生取决于伟大的目标
- 87 / 不如立即开始行动
- 88 / 克服拖延
- 89 / 重视今日
- 90 / 不进则退的时间观念
- 91 / 注意生活节奏
- 92 / 形成自己的工作规律
- 94 / 紧张感有助于集中精神
- 95 / 用更少的时间做更多的事
- 96 / 恪守时间,珍惜时间
- 98 / 不要事必躬亲
- 100 / 成功从早起开始



第四章 改变你的财富观念

- 103 / 观念改变与拥有财富
- 105 / 心在哪里,财富就在哪里
- 105 / 财富使人生有保障
- 108 / 树立正确的财富观
- 110 / 不要因金钱而迷失自己
- 112 / 金钱的力量
- 113 / 相信金钱的魔力

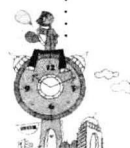
- 114 / 金钱不是万恶之源
- 116 / 崇尚金钱也是一种崇高的信念
- 118 / 金钱可以给人带来幸福
- 122 / 改变理财观念至关重要
- 123 / 债务使人变成奴隶
- 124 / 只有储蓄才能有备无患
- 125 / 存款增加成功的机会
- 126 / 投资理财不是有钱人的专利
- 128 / 理财重在规划
- 129 / 不要奢求一夕致富
- 131 / 贪欲为众恶之本
- 133 / 中西传统财富观念差异
- 135 / 智慧是永恒的财富
- 136 / 富豪牛根生的财富观念
- 140 / 索罗斯的财富故事



第五章 改变你的爱情观念

- 149 / 爱情,需要空间
- 150 / 爱的方式有时比爱更重要
- 150 / 先找自己再找对象
- 151 / 用骂示爱情更浓
- 155 / 爱是一种幸福
- 156 / 爱是相互欣赏
- 157 / 婚姻与金钱
- 160 / 爱情的进化

- 161 / 给“爱情卡”充值
- 162 / 正视暗恋
- 163 / 暗恋——爱情最美的样子
- 169 / 重视你们的初次约会
- 171 / 满足女性的虚荣心
- 172 / 女人是感性的
- 173 / 准确表达你的爱
- 174 / 恋爱中的三大“忌讳”
- 178 / 同居越久越不愿意结婚
- 179 / 有时候爱情也是种压力
- 180 / 两粒沙子的爱情



第六章 改变你的家庭观念

- 183 / 婚姻不仅仅需要爱情
- 185 / 距离产生美
- 188 / 带着微笑回家
- 189 / 勿以善小而不为
- 190 / 有妻唠叨也是福
- 192 / 让爱情在婚姻里继续
- 195 / 对比——影响夫妻感情
- 197 / 爱的纽带在婚姻中非常重要
- 199 / 冷漠回避是伤害你们亲密关系的杀手
- 201 / 共同分享内心的需要与渴望
- 202 / 夫妻相处的温情与独立
- 203 / 培养夫妻关系

- 204 / 老年人注意调节夫妻感情
- 205 / 夫妻间感情出现了问题并不可怕
- 207 / 关注婆媳关系
- 210 / 向孩子学习
- 211 / 教育孩子的前提是了解孩子
- 212 / 没有信任就没有教育
- 213 / 别抹杀孩子的童趣
- 214 / 加强孩子的情感教育
- 217 / 让孩子为自己的过失负责
- 218 / 尊重孩子的权力
- 219 / 教孩子慷慨待人
- 221 / 塑造孩子正确的理财观念
- 222 / 亲子理财由妈妈做起
- 223 / 家庭是理财的舞台
- 223 / 适时地开家庭财务会议
- 224 / 教孩子学习理财



第七章 改变你的交友观念

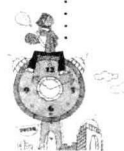
- 225 / 不要被嫉妒所伤
- 227 / 圆通而不圆滑
- 228 / 协调而不讨好
- 230 / 和而不同
- 231 / 中庸之道
- 232 / 学会倾听
- 235 / 把微笑作为通行证

- 237 / 恰当地赞美他人
- 241 / 以真诚的赞美作开头
- 242 / 不要让批评成为负面力量
- 243 / 批评要诚恳
- 244 / 得罪一人就等于得罪一百人
- 245 / 坦白表示你的高兴
- 246 / 无论如何都应立即答复
- 247 / 愈难亲近的人愈值得信任
- 248 / 吵过架的对象可以变成知己
- 249 / 已过去的生日到明年仍要记住
- 250 / 如何成功约见
- 250 / 坦率说出真心话
- 251 / 介绍你的朋友们相互认识
- 252 / 即使利用电脑也应该添一行手迹
- 252 / 建立你的感情账户
- 253 / 交友不怕贫
- 254 / 交友标准

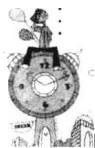


第八章 改变你的学习观念

- 257 / 知识的力量筑起民族之魂
- 258 / 读书是你一生的事业
- 260 / 读书带领你走向成功之路
- 261 / 培养读书习惯,人生必将卓越
- 262 / 智慧创造价值
- 263 / 打造求知的人生



- 265 / 要坚持自我教育
- 269 / 修身和自治是更重要的学习
- 270 / 由学习知识转为学习素质
- 271 / 活到老,学到老
- 272 / 学习能力是成功之母
- 277 / 我们要在学习中学会什么
- 278 / 学会读书
- 279 / 学习要掌握技巧
- 281 / 发挥你的创造性
- 283 / 培养思维的灵活性
- 284 / 发展思考能力
- 286 / 想象力是你成功的主要能力
- 288 / 远见思考
- 289 / 像凸透镜一样专注



第一章

改变命运从改变观念开始

GAIBIAN GUANNIAN
GAIBIAN MINGYUN



有人穷,有人富,有人愉快,有人抱怨,有人讨人喜欢,有人让人避之不及,生活中的点点滴滴都是由观念决定的。观念改变生活,观念改变命运。



改变观念重新看世界

著名企划人詹宏志曾说:“观念就是力量,仅仅认知上的改变,就是力量无穷的创意,创意不一定是改变了东西,有时候只是改变了自己,改变了想法。”作家郭泰认为,所谓改变观点就是用不同的看法,去看早已习以为常的事物,别小看了“改变观点”,它经常是解决难题与开发新产品的创意之钥。很多人在固定的生活圈里处久了,思维模式变得有些僵化,造成创意及活力的日益减损,无法打破习惯思考的模式,逐渐在狭小的领域里打转,框住了自己的世界。

改变观点看似容易,实则难也,所谓“知易行难”,一般人都有些先入为主及固执的因子存在,要改变既有的想法及观念是非常不容易的,所以通常从事较有变化性工作的人,较能接受新的看法及观点,例如广告撰稿员、作家、艺术家、演员、美术指导、创意总监、时势观察者、传播媒体工作者等,皆要比一般人更能嗅出趋势的倾向,而能领导潮流走在时代的尖端。

观念上的小小改变,对生活的看法有时会大不相同,重新睁开眼睛看看这个世界,人生也许会因此而改观。“开发新观念并不困难,难的是从旧观念跳出来,转换思维模式的最大敌人便是习惯。”我们如果习惯于平日的思考模式,则大多数的决策行为均受到思维所控制,所以,人在不知不觉中受到思维的制约。

要改变观点,首先要改变自己对认知上的一些看法,例如有些事情看似绝不可能发生,结果却往往出人意料。要避免因自己太主观而产生闭关自守的观念,

就必须放开自己在形式上的一些想法,唯有先放弃自己先入为主的观念,才能有新的创意及点子产生,并发挥新的想法、新的创意。

很多人没有等到成功的来临就临阵脱逃了。

很多人一辈子平平庸庸地过日子,并不是才华不如人,而是提早放弃了自己的梦想。许多父母阻止子女追求更好的生活,认为那是无法达成的梦想,所以他们的要子女们满足现状,做一份寻常的工作,过着平凡的生活。其实很多著名企业家及成就大事业者,均是出身贫穷或是平凡的背景。

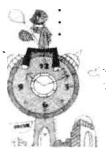
假如你想开创事业,不要因为学历不高而放弃,不要因为没有足够的钱而放弃,不要因为没有足够的时间而放弃,不要因为这个行业太多人竞争而放弃,不要因为别人的否定而放弃,不要因为经济不景气而放弃,不要因为年龄太大而放弃,因为不放弃才有成功的希望。

丰群集团董事长张国安在 70 岁的时候还能经营大事业,他在 60 岁之际从汽车工业领域跳到量贩店流通领域,并且开创了他事业的第二春。1926 年生的张国安曾在青年创业协会演讲中透露自己为何老当益壮的秘诀,他说:“经营事业必须有危机意识,随时提醒自己,所以要忘掉自己的年龄,危机感和不安全感造就了我。”或许有人认为以他 60 岁之龄才跨入一个新的领域却有这番成绩,真是不可思议,其实有很多人退休后才开始开创自己的事业。年龄的大小并不是创业成功的最重要因素,投资事业除了投“钱”外,还必须投“心”,如此创业才会成功。

不管做任何事,都不要轻言放弃,如果放弃了就没有成功的希望,所谓:“行百里半九十”、“为山九仞功亏一篑”,皆是说明成功是属于坚持到最后一分钟的人。若不能坚持到底,只有白白浪费了前面的一切苦心,徒劳而无功,“不要轻言放弃”是人生中最高的准则之一。

如果你想做些自己想做的事,就必须抱定目标勇往直前。创业不是个简单的游戏,必须全心投入,其中影响成败的因素极为复杂,创业者更需要有相当大的勇气及独立自主的精神才能竟其功。有人说:“人生有梦,筑梦踏实”,如果把梦想只停留在梦想阶段,那么就永无实现的一天,何不趁年轻时让梦想成真。希望你能“圆一个人生的梦想”,做个掌握自己生活的主人,永远都不要轻言放弃。

“人生之路何其长,不必为了慢一步而怀忧丧志;人生之路何其阔,不必为了挫折一时而丧失信心。”



有些事情在当时看起来实在是糟糕透了，结局却圆满得不得了，人必须有远见。因此，人生之路要定得长长远远，不必为一时的困顿而“困”住自己，应从挫折中培养奋起的勇气。成功者和失败者最大的不同是，成功者知道如何“熬”过挫败和失望的岁月，而失败者反之。

“我们从失败中学到的功课，通常比从胜利中学到的还要多”。挫折及失败，“就好像是一个充气的皮球，你打它一下，它跳得更高，你愈害怕它，它愈坚强”。如果遇到挫折时，转个身，不就是海阔天空？因为“你必须从过去的错误中学习，而非依赖过去的成功”。

在这个世界上有两种人：一种人是能面对挫折，另外一种人则是逃避挫折。任何走向成功的路上，必然有无数的挫折，因为挫折愈多，成就也会愈大，成功总是躲在挫折的背后，未曾遭遇过挫折的人，他的成功一定是不能长久的。

人必须培养应付挫折的能力，唯有能够应付挫折的人，才能把每一次的挫折都看成一个警讯，除不断修正自己的方向外，还继续朝着理想迈进。而任何一个成功的人，都是这样走过来的。

因为我们每天都必须面对无数挫折，要如何把挫折及困难变成人生的一种历练，就考验着每个人处理及面对挫折的能力，只有面对它、正视它，不要逃避它，才可能化挫折为动力，让挫折成为一种过程。所谓“船过水无痕”，不必把挫折当作伤痕，就让它像水面上的波纹，虽起了阵阵的涟漪，但是不必留下痕迹。



观念是转变人生的基础和起点

巴拉昂去世后，留下“穷人最缺少的是什么”的猜问，并以100万法郎作为奖金。在48561封来信中，有一位叫蒂勒的小姑娘（9岁）猜对了巴拉昂的秘诀，她和巴拉昂都认为穷人最缺少的是野心。野心是永恒的特效药，是所有奇迹的萌发点，某些人之所以贫穷，大多是因为他们有一种无可救药的弱点，即缺乏野心。

一个人贫穷，主要是脑袋贫穷；想过富有的生活，要先有富有的思想；脑袋富有，口袋就能富有；拥有富有的思想，就能远离贫穷……为什么这个世界有人月收入比你高一百倍、一千倍、一万倍？难道他们比你聪明一百倍、一千倍、一万倍？也许你并没有做错什么，但你应该了解成功者都做对了什么！

有人只看到别人富有的结果,却没有看到取得这些结果的过程和起点。

结果:财富

过程:机会、知识、技能、方法

基础:野心(梦想、理想)——观念

梦想、理想的基本概念是:某一时期人们潜意识当中,最想要、最想得到的东西。

我们说观念是人生转变的基础和起点,是有一定道理的。

观念不变,人不变;观念在变,人在变。观念识别机会,选择决定命运,努力改变生活。

我们之所以不是富人的后代,是因为我们的长辈从来也没有想过如何成为富人。

我们现在不是富人的后代,但我们可以成为富人的祖先。

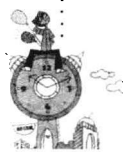


改变命运的一句话

励志大师戴尔·卡内基小时候是一个公认的非常淘气的坏男孩。他9岁的时候,父亲把继母娶进了家门。当时他们是居住在维吉尼州乡下的贫苦人家,而继母则来自较好的家庭。父亲一边向继母介绍卡内基,一边说:“亲爱的,希望你注意这个全郡最坏的男孩,他可让我头疼死了,说不定会在明天早晨以前就拿石头扔向你,或者做出别的什么坏事,总之让你防不胜防。”出乎卡内基意料的是,继母微笑着走到他面前,托起他的头看着他,接着又看着丈夫说:“你错了,他不是全郡最坏的男孩,而是最聪明但还没有找到发泄热忱的地方的男孩。”

继母说得卡内基心里热乎乎的,眼泪几乎就要滚落下来,因为在继母来之前没有一个人称赞过卡内基聪明,他的父亲和邻居都认定他是坏男孩。就是因为这句话,他和继母开始建立起友谊。这句话成了激励他的动力,使他日后创造了成功的28项黄金法则,帮助千千万万的普通人走上成功和致富的光明大道。正是继母的这句话,改变了卡内基一生的命运。

卡内基14岁时,继母给他买了一部二手打字机,并且对他说,她相信他会成为一位作家。他接受了继母的想法,开始向当地一家报纸投稿。来自继母的这



股力量,激发了他的想象力,激励了他的创造力,帮助他和无穷智慧发生联系,使他成为20世纪最有影响力的人物之一。

还有这样一个故事。

1993年国庆的时候,甘肃电视台准备筹备一台大型庆典晚会,选定朱军担任晚会主持,省里还特意从中央电视台请来了当红主持人杨澜。晚会录制结束的时候,很多台前幕后的工作人员都抢着和杨澜合影,杨澜趁着空闲走过来对朱军说:“朱军,你主持得挺好的,你应该走出去试试,要是原地不动的话,5年,也就是5年,你就没有什么太大的发展了……”正是杨澜这句不经意的话,正是这个似乎只是出于礼貌的建议,改变了朱军一生的命运。后来朱军到了中央电视台,经常和杨澜一起主持节目,当他兴致勃勃地跟杨澜提起那次晚会的时候,杨澜却早已忘了她曾对朱军说过的那番话。杨澜压根就没想到,她的一句无心的话却改变了朱军一生的命运。

前不久,杨澜做客《艺术人生》节目,节目开始前,朱军在开场白里说:“今天做客《艺术人生》的是我生命里很重要的一个女人。”现场观众一阵骚动。当杨澜走进演播室的时候,掌声雷动。朱军面对现场观众和电视机前的观众再次讲起了上面这个故事,讲完对杨澜深深地鞠了一躬,说了句“谢谢”!我知道朱军的感谢是真心的,发自内心的,因为我看到了一个40岁男人眼里滚动的热泪。

当初也是安东尼·罗宾的一句话:“你是想要成功,还是一定要成功?”使得陈安之下定决心借钱上课。我常想如果陈安之没有接触过安东尼·罗宾,还会有现在的“世界华人第一成功学专家”陈安之吗?

张艺谋当时因为相信“只有上大学才能改变命运”这句话,哪怕他的年龄已超过了录取的年龄限制,也敢向中国文化部部长写信:“我一定要进电影学院……”果然命运大门向一个普通的工人“不可能”地打开了,如果当初张艺谋放弃了……那他今天还会是一名大腕级导演吗?

有时候,启动人生命运的钥匙只需“一句话”,所有的成功者都是因为相信了生命中最关键的“一句话”、一个观念,才改变了自己的行为,行为改变了,命运自然就会改变。人一生会碰到许多改变命运的“一句话”,有些人抓住了这句话,就仿佛遇到了他生命中的贵人,给了自己“一定要”做的理由和动力;而有些人没能抓住这“一句话”,结果一生都有太多的遗憾。



观念带来的差异

两个乡下人外出打工，一个去上海，一个去北京。可是在候车厅等车时，都又改变了主意，因为邻座的人议论说，上海人精明，外地人问路都收费；北京人质朴，见吃不上饭的人，不仅给馒头，还送旧衣服。

去上海的人想，还是北京好，挣不到钱也饿不死，幸亏车还没到，不然真掉进了火坑。

去北京的人想，还是上海好，给人带路都能挣钱，还有什么不能挣钱的？我幸亏还没上车，不然真失去了一次致富的机会。

于是他们在退票处相遇了。原来要去北京的得到了上海的票，去上海的得到了北京的票。

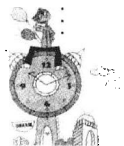
去北京的人发现，北京果然好。他初到北京的一个月，什么都没干，竟然没有饿着。不仅银行大厅里的太空水可以白喝，而且大商场里欢迎品尝的点心也可以白吃。

去上海的人发现，上海果然是一个可以发财的城市。干什么都可以赚钱。带路可以赚钱，开厕所可以赚钱，弄盆凉水让人洗脸可以赚钱。只要想点办法，再花点力气都可以赚钱。

凭着乡下人对泥土的感情和认识，第二天，他在建筑工地装了十包含有沙子和树叶的土，以“花盆土”的名义，向不见泥土而又爱花的上海人兜售。当天他在城郊间往返6次，净赚了50元钱。一年后，凭“花盆土”他竟然在大上海拥有了一间小小的门面。

在常年的走街串巷中，他又有一个新的发现：一些商店楼面亮丽而招牌较黑，一打听才知道是清洗公司只负责洗楼不负责洗招牌的结果。他立即抓住这一空当，买了人字梯、水桶和抹布，办起了一个小型清洗公司，专门负责擦洗招牌。如今他的公司已有150多个打工仔，业务也由上海发展到杭州和南京。

前不久，他坐火车去北京考察清洗市场。在北京站，一个捡破烂的人把头伸进软卧车厢，向他要一只啤酒瓶，就在递瓶时，两人都愣住了，因为五年前，他们曾换过一次票。



命运由自己做主

鲁迅在《祝福》里描写祥林嫂这个人物，是一个只知向神佛乞求改变自己命运的不幸女人。时至今日，还有很多人一旦在前进的道路上遭遇困难、碰到挫折、面临逆境、身处不幸之时，也总是抱怨自己的命运，嗟叹自己的命运是如此的多舛，从而轻易把自己的失败归责于他人，把成功的希望寄托在他人身上，把命运的改变希冀于上帝的垂青。

现代中国人还有如此心态，那可真是他的最大不幸了。我认为，人应知命而不信命，在人生的路上，命运由自己做主。

每个人对自己都是有所了解的，只不过有的人了解得比较清楚，有的人却从未认真想过，还不太清楚。有的人过高地估计了对自己的认识，而有的人却总是看低自己的能力。对自己命运的掌握，全在于对自己的了解上，这就是说要知命。

可是偏偏就有那么一种人，对自己的命运了解越是清楚，反而越是相信在冥冥之中有个东西在主宰自己的命运，认为自己现在所拥有的一切都是上天安排好的，是上天注定的。于是放弃抗争的努力，让很多能改变自己命运的机会从身边白白溜走，不去做主观努力，只知一味地等待。看到一只兔子撞死在树桩上，就一辈子守在树桩旁，从未想过还可以离开树桩到其他地方去抓兔子。

做人不应该是这个样子。做人就应该乐天知命，知命而不信命。人的命运是可以改变的。历史前进的步伐就是那些从不相信命运、从不向自己命运低头服输的人引领着的。昔日，陈胜、吴广高喊“王侯将相宁有种乎”，首先向自己的命运进行了抗争。做人更应该这样，更应该经常向自己发问：“难道我就是这个样子，不能改变吗？”对于超越，首先也是最主要的是对自我的超越。只有超越自我，才能改变自己的命运，才能成为自己命运的主人。

出生在同样的环境中，坐在同一间教室里，听同样的老师讲课，毕业后的结果却大相径庭，这里面的原因是什么？看来不是一个简单环境决定论所能回答得了的。这其中，显现出来的差别就在于每个人对待自己命运的不同态度。相信命运与不相信命运的人的结果有着很大的差异。

可见,人的处境永远不是僵直呆死与毫无道理可讲的,处境是按照一定的规律而变化的。人都会有自己的机遇也会有自己的挫折,有自己的无常也会有自己的有常,有自己的顺风也会有自己的厄运。命运由我做主,幸福在于自己去寻求,无论身处逆境、顺境或是俗境,时刻以一种乐天知命而不信命的态度超越自己,去做自己命运的主人。



释放生命的潜能

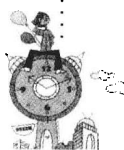
每个人都是一座巨大的宝藏,蕴藏着丰富的潜能,其中绝大部分都还没有被激活,处于沉睡状态之中。这些潜能包括生理上的应急防危机制、玄奥精妙的思维、怪异无常的想象和百折不挠的顽强意志等,这些潜能只有在极其异常的情况下才被激活,充分发挥出来。

例如,一个人在深山老林中行走,突然遭遇大黑熊的尾随,此时躲藏已不可能,又无法喊人来援救,于是夺路狂奔,可是后面的黑熊更是紧追不舍。这个人跑着、逃着,突然前面出现一条很宽的深沟,此时已无暇多想,只有闭上眼睛,奋力一跃。本以为自身小命不保,等睁开眼,居然跳过去了。这一跃,他测算了一下,是他平时跳远距离最好成绩的两倍,连他自己也不敢相信自己竟然有这么大的潜能。有人采用这种野兽训练法来训练短跑运动员,其道理就是想创造一种危险奇境来激发运动员身上所蕴藏的巨大潜能,以达到提高速度的目的。

还有一位外国孩子的母亲,她的孩子在自家16层楼的阳台上玩耍,不慎掉下去了。正好被她的母亲看到,她来不及多想,飞身下楼,居然赶在孩子落地之前张开双臂把孩子接住了,这简直是匪夷所思!有人认为这是在编故事,然而事实却是真的,这就是蕴藏在人身上的巨大能量的释放。

再比如爱因斯坦相对论的提出,牛顿万有引力定律的提出,阿基米德浮力定理的提出,毕加索的绘画等,这些无不与他们内在的玄奥精妙的思维、怪异无常的想象和百折不挠的顽强意志的潜能释放有关。

其实每一个普通人都有自己的巨大潜能,都有一座有待开发的富矿,只不过未曾注意到,或被遮蔽住了,或没有找到一个诱发或激活的机制和条件罢了。在上面的事例中,他们潜能的瞬时释放,一个是被求生的渴望所激活,一个是被强



烈的母爱所驱使。

每个人身上都有一座有待开发的富矿,有着富如金矿的才能。如果他不曾注意到或者老是干坐在上面的话,也只是空有财富,抱着金饭碗去要饭吃罢了。

一个人不论目前际遇怎样,工作状况如何,只要有心改变,都能将其本身独具的“特殊才能”发挥出来。自己从来不敢攀登的高峰,终将被踩在自己的脚下;不敢想象的生活美景,终有一天会真实地展现在自己的面前。

潜能,人皆有之,但是为什么人与人之间存在着许多能力上的差异呢?关键在于是否将隐藏在内部的能量引导出来并善加利用罢了。怎样把你的潜能激发和诱导出来呢?下面有这四个步骤可以去做:一是想成功,二是思考成功,三是相信成功,四是采取行动争取成功。

人经常处在这样一个阶段:最重要的不是要立刻学到新的本领,不是要在既有的能力上再加入一些新奇的力量,而是如何将你现在所拥有的能力百分之百地活用发挥。这就好比一杯咖啡虽然加入了许多糖块,但是如果你不搅拌均匀的话,即使你加得再多,喝起来依然是苦的。所以只有不断地搅拌你身体中的“咖啡”,就定能将你现在所具有的能力价值充分地发挥。



幸福就在你心中

关于幸福和快乐,从许多哲人的描述中可以感觉到,这是一种很少为人们所获得的奢侈品。叔本华就说,人生更多的时候是寂寞和苦闷,快乐和欢聚只占人生的少部分。由此看来,人生一世,痛苦、悲伤、孤独、苦闷和难过占据了人生的大部分时间,而欢乐只不过是人生的点缀而已。无怪乎人人都在寻找幸福,希望过幸福的生活,正所谓物以稀为贵。

可是,幸福又在哪里?在天上,靠神仙下凡?在人间,靠菩萨保佑?在他人,靠他人恩赐?你不停地寻找幸福,不知奔向哪里,其实幸福就在你心中,在别人的家门口没什么可找的。如果幸福不在你心中,那么它就不会在任何地方。幸福就在你心中,你能爱所有人就是幸福。爱所有人,不是出于什么原因,也不为什么目的,为的是不以个人的生活为生,而是以所有人的生活为生。在尘世中寻找幸福,却不享用我们自己灵魂中的幸福,这就等于你身边就流淌着清澈的山

泉,你却去远方一个污浊的泥潭取水。

所以,幸福只是一种非常个人化的感觉,一万个人可能就有一万种答案,而处在不同社会阶层的人的幸福感也是不同的。你了解幸福、捕捉住它,它却来无影去无踪。所以,幸福这种感觉很难捉摸,很难用精确的量化标准去判断。然而,幸福这种心灵的感受又不是不可捕捉的,我们常常能感觉到幸福的存在。比如开心大笑,无疑说明你是快乐的、幸福的,而暗自哭泣,则说明你是悲伤的、凄苦的。

获得幸福的途径在何方?布巧谋妙计?行欺诈之途?走不义之道?看来都不行。神仙的本领再大,也无法到人间撒播幸福之水;菩萨的慈悲再多,也无法将幸福的命运降临给每个人;他人的恩赐再多,也无法让幸福之花长久地开在生活里,因为恩赐和怜悯不会是快慰的享受。

如果你期望真正的幸福,那就不要到遥远的地方,不要到财富和荣誉中去寻找,不要向别人去乞求,为了幸福,既不要卑躬屈膝,也不要与他们争斗。用这些方式只能捞到财物、官衔和各种不必要的东西,而人人需要的真正幸福,从别人那里是得不到的,既买不到,也讨不到,即使得到了也徒劳无益。你要知道,一切你自己无法获取的东西,都不是你的,你也不需要。只要用你自己的生活,随时都能获取你所需要的。是的,幸福既不靠天,也不靠地——只能靠我们自己。

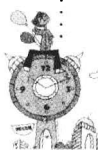
在幸福与痛苦的选择中,每个人都会选择幸福而逃避痛苦,但是能否真正幸福,却在于自己。幸福存在于你的心中,掌握在你的手中。快要到手的幸福,由于你自己的放纵,会遽然消逝;眼看着失去的幸福,会由于你的执著而重新回来。

幸福就在你心中,它需要靠你自己去拥有,没有救世主,乞求从来没有幸福可言。



换个角度看

新婚夫妇旅游结婚。在列车上,丈夫无意中将灌满开水的杯子碰翻了,“啪”的一声,杯子被摔了个粉碎,新娘把嘴撅得老高,埋怨新郎:“多不吉利呀!”两人为此事争吵,惊动了列车员。列车员弄清缘由后,笑着说:“咳!我以为出了什么大不了的事,这叫岁岁(碎碎)平安。”新娘仍在嘟哝,列车员说:“那‘啪’的一声,



是为你送行的,这叫一鸣惊人。你们一定会比翼双飞,事业有成。”这样一说,新娘破涕为笑。可见,同一件事情换一个角度看就会有不同的效果。

苏轼也以诗的语言“横看成岭侧成峰,远近高低各不同”诠释了换个角度看做人的法则。静止的山尚可以从那么多的角度去看,何况不断运动、变化、发展的事物呢?做人就该时时换个角度,人生才会更丰富。

真正把这一原则贯彻到家的当数阿Q,有谁能像他那样骄傲地指着自己的癞头疤说出“你们不配长这个”的名言?

别认为这只是自欺欺人,是无奈的苦笑。生活中,这一方式还是很实用的,很能给自己带来好处。

好处一:使自己获得心理平衡。换个角度你不仅拥有了一颗平静的心,更拥有了一分宽容与真诚。试想,面对强大的对手,弱小的你冲上去,后果必死无疑,转回去,又有些失“体统”,只有换个角度,才能在不失身份的前提下获得一种平衡。生活中这样的事情很多,假如你事事都要刨根问底,弄出个此是彼非来,能顾得过来吗?这不就是“双赢”战略吗?

好处二:助自己成名成家。举凡出了名的人,都对这一人生原则心照不宣。就如秦皇汉武,你知道的只是他们文才武略、济世安邦、豪迈壮观的风度。有没有想过韩愈的话,天将降大任于斯人也,必先苦其心志,劳其筋骨,饿其体肤,空乏其身,行弗乱其所为。大意是,成就一番事业的人,是经历了众多磨难的。如果那时,他们没有换个角度看,在挫折中寻找成功的话,必然是无法通过老天的考验的,现在我们赞许并景仰的,也许就不会是他们了。

好处三:助自己战胜对手。《圣经》中这样说道:“有人打你的左脸,那你索性连右脸也给他。”打你的人无非是想激起你的愤怒,但你换个角度,不为他所怒,那胜利的还是他吗?这也只是一个极端的说法,现实中当然不致如此。

好处四:使自己安然度日,不被烦恼所困。郑板桥不就有一套得心应手的“糊涂哲学”吗?无非是要人什么都别计较,一团和气地过日子,也是一种高明的角度。日常生活中磕磕绊绊的事总是绵绵不断,你若要认死理,事事较真,那一生恐怕没有几天安宁日子。相反,对于家事、琐碎事,常从对方角度想想,或者干脆就接受对方的想法,毕竟家和万事兴,稳定压倒一切。

好处五:说服他人。撰写过多本世界畅销书的戴尔·卡内基曾遇到过这么

一件事。一次卡内基租用某家大礼堂来讲课，对方提出要增加三倍租金。卡内基与这家经理交涉说：我接到通知，有点惊讶，不过这并不怪你。因为你是经理，你的责任是尽可能盈利。紧接着，他为经理算了一笔账，将礼堂用于举办舞会或者晚会，当然会获大利，但你撵走了我，也等于撵走了成千上万有文化的中层管理人员，而他们光顾贵处，是你花钱也买不来的活广告。那么哪样更有利呢？经理被他说服了。

如此这般，不胜枚举。由此可见这一生活原则的巨大魅力。怎能不让人趋之若鹜呢？

时光易逝，经历本身就是一种财富，换个角度，想想对方，想想不如自己的人，你会惊喜地发现，自己的生活原来也是充满欢乐的，自己原来也得到了上帝的宠爱。甚至忧愁、烦恼也成了幸福生活中可爱的调味品，令人难忘。

换个角度，就会换个心情。用宁静的心看看周围的熙熙攘攘，你会在热闹中享受心灵的宁静。

有些人整天紧锁眉头，唉声叹气，比如谈朋友，对长得帅的说人家肚子里没货，对有知识的嫌没钱，有地位的却嫌个子矮，有风度的却有了妻室，生了女儿说没人传宗接代，生了儿子又说缺了件贴身的小棉袄。如此种种，看什么都不顺眼，看谁都有气，喝口凉水都扎牙。

如果换个角度对待人生，便会茅塞顿开，心中豁然开朗起来，全无了忧愁，只留下跃跃欲试的勇气和信心。只要认准目标，努力去做，就有成功的机会，即使不能升官发财、不能购买汽车别墅，也落个精神愉快，何乐而不为呢？

换个角度，也就会换个活法。退一步海阔天空，换个角度，就能理解环卫工辛苦，就能体谅营业员的繁忙，就能多一分宽容，少一分不满；多一点爱心，少一点牢骚。

话虽这样，真正要做到这一点，也不是件容易的事。任何事一旦与自己的利益相关联，就无法淡然处之了。所以我们生活中常见有人“说的是一套，做的是另一套”。甚至我们自己，也无法保证总是“换个角度看，换个角度想”，所以，只有听其自然、尽力而为了。

况且，换个角度这一原则主要用作心理战术，时时、事事套用就不合适了，过度使用也就流于庸俗之境了。



自己是生命的重心

不懂得珍爱自己的人,也不会真正懂得去珍爱别人。人的一生总要有个重心,你把你什么当作自己生命的重心呢?事业、爱情、亲情、友情……总之,是他人,还是自己?

我们都曾听过:某人为了迁就父母的想法,选了一门自己不喜欢的专业,或者娶了自己不爱的人,要么是从事自己不喜欢的职业。某人看别人在商场中大发利市,便盲目跟从,结果不适己性,经营不善,亏损累累……所有这些都是在源于你缺乏自信,不相信自己能够承担自己的现在与未来,所以你才努力地把自己的一切依附于别人。事实上,如果连你自己都不能肯定地相信自己,别人的鼓励是根本产生不了什么作用的。别人的想法永远不能完全代表你自己,你也绝对有权去决定要不要接受别人的意见或是受不受别人的影响。

把自己当作生命的重心,说通俗些就是倡导人“自私”,虽然这与我们“先天下之忧而忧,后天下之乐而乐”的“仁”道大相径庭。

我们中国人素来以“爱人”为美德,而以“爱己”也就是“自私”为耻。“爱己”就会遭人议论,为人不齿。当然,说这样话的人往往自己是衣食无忧的。常人就不懂这一点,于是有了贞妇烈女,有了“君让臣死,臣不得不死”的千古佳话。

其实,自私不是件坏事。做人要自私,但不吝啬、不损人。自私,就要把自己放在第一位,从自己的角度出发看问题、做事情,也就是以自己为中心、重心。

自私也并不是件见不得人、不光彩的勾当。相反,一味妥协才是人生最大的悲哀。像童话里那只善良、软弱的仙鸟,为报答救命恩人,每次都拔下自己的一根羽毛,满足他的需要。终于,在严寒的冬夜,没有了一根羽毛的它冻死在广场的雕塑上。它至死也不会明白,正是它的所谓“善良”、“爱人”,才培养了对方的贪欲和惰性,也使自己失去了生命。人不也是这样吗?

就如爱人,把爱情作为生命的中心,把自己的全部交给所爱的人,生命就不再属于自己,而爱人也会因此背上沉重的负担。爱情本来就是两颗独立的心相互碰撞的结晶,试想只剩一颗跃动的心,爱情的火焰还能燃烧多久?倚靠着别人

过一时还行，一辈子呢？

就如亲人，年少时我们有长辈的呵护疼爱，年老时我们有儿孙的孝敬关爱，但他们都曾经或都将会会有自己的生活，都将离我们而去。

事实上，只有自己才是生命的重心，只有自己，才完全属于自己，无论年少年老，无论得失成败，都是自己。苦也罢，累也罢，为着自己，无怨无悔，勤勤恳恳。

当我们把自己作为生命的重心时，我们就把自己当作知己，当作朋友，我们和自己谈心、交流、监督自己、惩罚自己、奖赏自己、安慰自己，没有伪装，没有隐私，获得灵魂的安宁，接受正义的审判。为自己的快乐而快乐，为自己的忧伤而忧伤。

记住：只有你才是你生命真正的重心，也唯有你才能给自己最有力的肯定，那才是你成长中的突破，潜能开发的最佳基础。

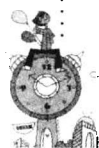


用自己的头脑去思考

人之贵为万物之灵长就在于，他长了一颗能思考的脑袋。思考是人至高无上的权利，即使残疾人、囚徒、精神病人也有这个权利。脑袋是自己的，我们思考当然是用自己的脑袋。然而，现代物质文明一方面给了人们更多更大的自由，一方面也培养了人身体和思想的惰性。我们已经很少有完全属于自己的东西了。我们涉猎的范围越来越多，懂得的东西却越来越少。就连“自己思考”的勇气，也快要丧失殆尽。古时候，只有大事才会由肉食者谋之，而现代，却连一些小事都会有人为你想到办到。我们已经习惯于依赖专家的意见和建议，遇到问题，我们的第一反应不是去想该怎么办，而是想该找什么人办。我们不再问为什么，而只想知道是什么。

诚然，这大大方便了人们的生活，专业人士会干得比我们更快更好，但方便的同时，是否也有点无奈？

广播、电视、网络这三大传媒，包括各种广告、学习班，我们身边的一切都在以不可抗拒的力量说服我们：什么是最好的，什么是最划算的，什么是最应该的。我们的生活方式、生活态度、审美态度，甚至我们的思维都在逐渐被同化。



我们也逐渐成为现代社会的傀儡：饭店有美味可口的佳肴，服装店有时尚合体的衣服，超市有琳琅满目的各式商品，几乎没有什么东西不能买回家。

假如你想做点什么，怎样缝衣，怎样养花，怎样绘画，怎样学习，甚至怎样生活，怎样交友，都有专门的介绍讲解，直接就把你带到目标，带到成功之处，而不用你摸来索去，寻找方向。

我们也不再自己花费心思，比较选择，而只须跟着时尚、跟着大多数人走，别人购物，我们也去，别人买房买车，我们也不甘示弱。

这就是我们的生活？

闲来无事，我们也觉得自己的日子过于程式化，为什么自己显不出个性？为什么总有人能在平凡的生活中脱颖而出？

试想，阿基米德若不用自己的头脑思考，能得出物体有不同的密度的结论来么？牛顿若不是用自己的头脑思考，能发现万有引力么？

近一点的例子，法国的索迪斯公司创始人皮埃尔·白龙，就是自己分析了饮食业市场的现状，才把我们看来无利可图的“大食堂”做成了拥有 110 亿美元的全球产业。

可见要干出一番事业，获得成功，我们必须要用自己的头脑进行思考。

虽然自己思考会占用大量的时间、精力，甚至会让人得不偿失，但思考本身就是生活。思考能让人切实感受到自己的存在，笛卡儿不就怀疑一切，甚至包括自己的存在吗？他苦苦思索着，什么东西才能证明自己的存在，直到最后他得出结论：我思故我在。是啊！我在怀疑说明我在思考，我在思考说明我活着，也就是：我存在！这个结论实在来之不易，教我们后代怎能不珍惜？

用自己的头脑思考会让我们活得很累，但是当我们沉浸在思考中，想想自己的每一天，想想自己的每次成功和失败，我们就忘记了忧愁烦恼，不再唯唯诺诺，我们和理性对话，成为智慧的见证。

经过仔细思考得出的结论让人信服，也能增添自信。或者用自己的想法改造一些事物，即使是很小的表面的一部分。例如，自己做顿可口的饭菜，自己缝件衣服，也许会像牛顿小时做的小板凳，虽然不漂亮，但很独特，也能带给我们购买的东西所没有的成功的快感。

促使人思考的动力正在于此！



心动不如行动

成功并不是招手即来的事情，渴望成功的人，必须有决心克服沿途的各种阻碍。这些阻碍迟早都会到来，他必须有毅力、有恒心，而且能够全身心投入自己的目标，才能冲破险阻，到达目标。

心动不如行动。希望什么，就主动去争取，去促成它的发生。我们无法指望别人来实现我们的愿望，也不能指望一切都已经成熟，然后轻松去摘取果实。永远不会有这样的事情发生，我们要彻底打消这样的念头。现实中有很多人，他们有一些前景非常看好的发明，有的在生意上有一些非常有创意的想法，然而他们总是迟迟不肯行动，以致最终都被别人抢了先机。不要为自己寻找借口，要从今天开始，从现在开始。不要在心理上总对时机有一种依赖感，外界的条件永远不可能尽善尽美。如果有了目标，需要的就是马上行动，固执于细节，你将一事无成。

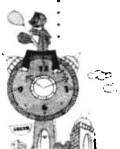
一个人有了创造力、有了智慧和才华，却不去使用，这可以说是对人的潜能的最大浪费。

不要被困难吓倒。行动可以使你变得坚强，使你一步步提高。过去的失败不算什么，重要的是从失败中学习。

找出你内心真正的渴望，找出你的目标，而后义无反顾地完成它。不要逃避，不要放弃，要始终如一，坚守目标。要把一切艰难挫折当作使自己更强大、更坚定的机会。只要你不放弃尝试，你就永远不会失败。

要做一个敢于行动的人，要把眼光放到最终的目标上，要自己决定前进的道路上该做什么，不该做什么，然后就把你的热情、你的活力都投入其中。要心无旁骛，目标集中。

要随时准备做出艰难的决定，要从日常生活最细小的事情上做起。重要的不是行动有多浩大，而在于是否去行动本身，是否能够坚持，直到目标完成。不要经受不住各种诱惑而中途放弃，完成了一个目标之后，再接着往下一个目标努力。



战胜迟疑不决

一份分析 2500 名尝到败绩滋味男女的报告显示了,迟疑不决几乎高居 31 种失败原因的榜首。

决心的反面即是拖延,拖延是每一个人必须征服的公敌。

一份分析数百名百万富翁的报告显示,这其中每一个人都有迅速下定决心的习惯。而累积财富失败的人,则毫无例外地遇事迟疑不决、犹豫再三,就算是终于下了决心,也是推三阻四、拖泥带水,一点也不干脆利落,而且又习惯于朝令夕改,一夕数变。

亨利·福特最醒目的特征之一,即是有迅速达成决定的习惯,而且改变初衷会慢慢来。

福特先生的这一项特质出名到背上顽固的骂名。也就是这一特质使得他在所有顾问的反对下,在许多购车人力促他改变之下,仍一意孤行,继续制造他有名的 T 型车(世界上最丑陋的车)。

也许福特先生在改变这一项决定的时候拖了很久,但是故事的另一面反过来说,正是他的坚定不移为他赚得了巨额财富。这些财富早在 T 型车有必要改变造型之前,已使他成为汽车大王。无疑地,福特先生决心之坚定,已几近刚愎自用的程度,但是这份特质还是比迟疑不决又朝令夕改好得多。

没能累积财富满足所需的人大多有个毛病,就是耳根子软,容易受人左右。他们任由报章杂志和街谈巷议来替自己思考。要知道,每个人都有一箩筐的看法,随时准备加诸于接受的人身上。如果你下决心的时候受人左右,做哪一行都不会有所作为,要化渴望为金钱,尤为不易。

如果你任由他人的意见来左右你,你就没有自己的渴望。

亲戚朋友总是在无意之中,借着“意见”和偶尔的嘲弄取笑别人,本意或许是幽默,结果则不然。多少人身怀自卑情结终其一生,只因为某位本意不坏、却有欠考虑的人,借着“意见”嘲弄讽刺,摧毁了他们的自信。你有自己的头脑和心智,要好好运用,自己做决定。

为了要提醒你自己遵守和奉行这一忠告,最好将如下警句抄写在天天看得

见的地方,这会裨益不小:“让全世界的人知道你打算做什么,但是要先做出一点成绩展现出来。”



不以失败为耻

大浪淘沙,优胜劣汰,成功总是属于那些备尝艰辛、异常顽强的人们。芸芸众生在对成功者头上的光环顶礼膜拜的同时,不禁悄悄地哀叹,成功者如同凤毛麟角,何年何时,成功之神才能对自己格外关照几分呢?在自怨自艾的消极心态中,他们早已错过了一次又一次成功的机会。

当我们纵观历史、横览世界时,一个出乎意料却又合情合理的论断如同闪电一样照亮了漆黑的脑海——成功者无一不是战胜失败而来!成功无一不是血汗与机运的结晶!

按犹太人的二八黄金律,无勇有智者占人类总数的80%,有勇无谋者与智勇双全者占20%。而在这20%的人中,再次运用二八黄金律,有勇无谋者占80%,智勇双全者只占20%。如果在智勇双全者中按二八黄金律再次分派,那么所谓真正的成功者占不到1%,至于那些获取终身大成就者,更是少之又少,诚如消极人士所叹,犹如凤毛麟角。

但是,我们做这样的分析,目的绝非哀叹成功之不易,唱人生的挽歌,而是希望从中发现克服失败的秘密。毫无疑问,成功者之所以成功,就在于他的智与勇,且尤在其智。

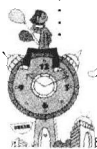
在一定的意义上,研究成功要从研究失败开始,超越失败则必然通向成功的彼岸。正视失败,洞见失败,最终必定超越失败。

同其他人一样,你肯定也曾经做过这样的梦:在梦中,你是一个被包围在鲜花和掌声中的成功者,你为自己的成功而欢呼雀跃……但是,你却没有把这梦中的鲜花和掌声变成现实。尽管你是一个屡败屡战的坚强者,一个有远大抱负的有志者,一个善于算计的精明者,一个被众人普遍赞赏看好的优秀者。

一切怎么会是这么一个样子?你的失败令自己困惑。

你到底是怎么了?你的失败令他人感到不解。

其实,原因或许很简单,因为你自己没有去想或者没有意识到自己存在着一



些心理误区。你以为……但实际上却不然。

翻翻你家中收藏的百科全书,你就会知道哥伦布的惊人的、激动人心的故事。他曾意大利北部城市帕维亚大学攻读天文学、几何学和宇宙学,《马可·波罗游记》、地理学家的理论、海员的报告和传说、由海外传来的非欧洲血统的有关海事的艺术和技艺的著作,所有这些都激发了他的想象。

过了好几年,他逐渐产生了一个坚定的信念,通过归纳和推理,地球是一个球体。通过演绎和推理,可知从西班牙向西航行能到达亚洲大陆,正像马可·波罗向东航行,到达了亚洲大陆一样。他怀着炽热的心情想去证实他的理论。他开始寻找必要的财政后盾、船只和人员,以便去探索未知的世界,寻找更多的东西。他开始行动了!他把心力始终贯注在目的上。在长达10年的时间内,他时常差一点就取得了必要的帮助,但是,这一切——国王的欺诈,人们的嘲笑、怀疑,政府下级官员的恐惧,还有一些人不讲信用,他们原要帮助他,但在最后由于他们的科学顾问的怀疑,却拒绝给予援助——给哥伦布带来了接踵而至的失败。但他仍然不断地努力。到1492年,他终于得到了他坚持不懈地寻找和祈求的帮助。在那年8月,他开始向西航行,打算前往日本、中国和印度。

你深知这个故事;哥伦布在加勒比海登陆以后,就带着金子、棉花、鹦鹉、珍奇的武器、神秘的植物、不知名的鸟兽以及几个土人回到了西班牙。他认为他已到达了目的地,已经到达了印度以外的岛屿,但实际上他失败了,他没有到达亚洲。哥伦布虽然未能立即认识到这一点,但他却发现了更多的东西!相当多的东西!

你像哥伦布一样,可能未能达到你很高的主要目标;你像他一样,可能尽了很大努力,却未能走进未知的领域,未能到达遥远的目的地。但是你可以发现更多的东西——等于两个美洲财富的东西。你像他一样,可以鼓舞和指导那些追随和协助你的人驶向正确的方向,在正确的航道上继续深入到未知,直至达到目的。你像他一样,能坚持不懈地用积极的心态去达到你确定的主要目的,以便找到更多的东西。

你要像哥伦布那样,不齿于做一个失败者。

如果你向着你的目标迈进,却没有取得很大的进展,那么你就寻找更多的东

西吧。它可以是已知的,也可以是未知的。但是你总是可以找到它的,如果你用必要的时间从事研究、思考、计划和寻求的话。



懂得放弃

要想采撷一束清新的山花,就得放弃城市的舒适;要想争做一名登山健儿,就得放弃娇嫩白净的肤色;要想倾听永远的掌声,就得放弃眼前的虚荣。

生活万象,人的能力和生命都很有限,你不可能什么都得到,所以生活中应该有所选择,有所放弃。

有一种虫子,长得十分弱小,它本来应该有自知之明,知足常乐。可是,它在爬行时,只要是看到了自己的中意之物,就会将其驮在背上。它所喜欢的东西实在太多了,结果身体不堪重负,最后一命呜呼。虫子因为贪婪而不愿舍弃,到头来为物所累而丢了性命,岂不悲哉!

无舍弃即无幸福,此话一点不虚。舍弃可以宽松心境,滋润心灵,让精神得到冲刷、荡涤和革新,它能把人生的忧愁、痛苦化为乌有,使人变得坚强和超脱。

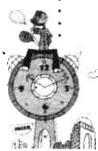
舍弃意味着付出,而收获正是通过艰辛的付出换来的,舍弃意味着失去,而甜蜜正是在失去痛苦中得到的;舍弃意味着宽容,而坦荡胸怀正是来自于宽宏大度。

有时我们是被动放弃,而更多的时候,我们是主动放弃。

主动放弃,并不都是弱者和懦夫的表现。有时候主动放弃,是一种理性和智者的行为,是懂得放弃。明知不可为而为之,逞匹夫之勇,结果只能是碰得头破血流,以失败告终。懂得放弃,就是打点行囊,清理出那些不必要的东西,轻装上路,这样你才有心情和时间来领略和欣赏人生路上的美景。懂得放弃,你就不会为名利所累,卸去心头之重负,活得一身轻松和自在。

懂得放弃,不仅是知道什么时候该放弃,而且也知道什么时候不该放弃就决不放弃。

不少人都有过这样的经历:当一个人面对巨大灾难时,他会恐惧、会紧张,会涌起一种抗争的冲动或挣脱的力量。这也许会失败,但若一开始就放弃了抗争



的念头,就绝不会有一丝一毫成功的可能。

为山九仞,功亏一篑,这种放弃实在可惜,所缺的是一种恒心和毅力。失去信心的人,是体会不到成功的真正喜悦的。有时候,很多看似不得不放弃的,实际上只需稍许努力,就会取得成功。

有一个故事,说的是一个老农民在临死时,告诉他的三个儿子,他一生的积蓄就埋在屋后的那块地里,话没说完,老农民就死了。三个儿子匆忙地葬下父亲,就扛着铁锹去挖那块地。在那块地挖得只剩下一个小角的时候,三兄弟都气馁了,认为父亲在骗他们,就在快要获得财富的时候,放弃了。实际上,那个农民的积蓄就埋在那个小角的地下,只需再稍稍坚持,就可如愿以偿。

很多时候,我们正是在快要取得成功的时候而放弃了。不是我们没有能力,而是我们的精神先于我们的身躯垮下去了。

人生之路少有平坦,更多的是曲折、坎坷,能够留下坚实的足迹,走进“柳暗花明”的境界,靠的是意志和奋斗。一个人要有所作为,不知要经受多少艰难险阻的考验。

明知可为而轻言放弃者则是害怕和逃避这种考验,只愿在平坦中漫步,不愿在坎坷中跋涉;只愿在波平浪静的湖面上荡舟,不愿在惊涛骇浪的大海中掌舵;成功时便陶醉,失败时便灰心丧气。

不懂得放弃的人和轻言放弃的人,是领略不到成功的喜悦的。



放松生命的弦

记得鲁迅说过这样的话:“时间就像海绵里的水,只要你去挤,它总是会有。”现代社会实在是这句话的最好证明。不仅时间,就连我们的生命、精力也仿佛成了海绵里的水,随时可以挤出。

看看周围的同事,哪个不是夜以继日,争分夺秒。看看身边的人们,哪个不是来也匆匆,去也匆匆。这已经成为一种时尚,成为现代人的必须。

在男耕女织,日出而作、日落而息的慢节奏社会里,文人雅士低吟浅唱,弄诗作画,好不浪漫。而生长在一切以淘汰为准则的时代的我们,不得不再绷紧自己生命的弦。忙于工作、忙于应酬、忙于挣钱、忙于给自己充电,甚至也忙于消

费、忙于娱乐。一句话,我忙着呢。好像只有这样才能显示出自己的价值一样。忙,成了我们逃避一切的最好借口。

一样的花开花落,一样的岁岁年年,我们拥有舒适,却并不舒服,拥有娱乐,却无法快乐。难道今人反不如古人懂得享受了么?回到故纸堆中,原来先哲们早就注意到生命的话题,对养生之道有过深入探讨,得出中庸的大原则。

中庸,就是中正平和,是一种恰到好处、无过无不及的状态,西方学者称其为适度。中庸原则和适度原则有广泛的适用范围,无知的自然界、有智慧的人类都必须遵循,不然必将受到规律的惩罚。

如此看来,我们是该放松自己生命的弦了。

放松生命的弦,也就是放慢生命的节奏。生命只有一次,重要的是经历的过程而不是结果,创造的过程其实更该是享受的过程,享受一分自在与悠闲。殊不知生命的弦也跟琴弦一样,绷得太紧就会断的。做人不要太过于逼迫自己,生命属于自己只有一次,适当地放松一下,别把自己生命的弦绷断了。

海绵里的水,真是取之不尽用之不竭的吗?这简直经不起一点推敲,更不必用科学去证明。海绵里纵使装有一个大海,可海也有边,即使每天只取出一瓢,也终有干涸的一天,更何况人的生命?要知道,轻松的生活本来就是自己创造出来的。悠着点,上班的时候别光想着不要迟到,看看路边的风景,听听喜欢的音乐,和身边的人聊聊国家大事、日常小事。下班了,跟无休止的加班说声“拜拜”,回到家中,和家人一起吃饭、看电视、聊天。星期天睡个长长的懒觉,听听很久以前的老歌,想想很久以前的事情,和多日不见的朋友聚聚。忘掉工作带来的压力,有空回乡下老家看看,让自己生活在一种慢镜头中,去钓鱼,去耕种,去享受另一种生活带来的乐趣。这并不是凡事睁只眼、闭只眼,而是做完自己该做的就心安理得,没必要逞强好胜。

放松自己心灵的弦,给心一份宁静与空灵,宁静的心方能感受到美丽,空灵的心才会产生出智慧。

生命由一些长长短短的弦组成,自己就是演奏者,或快或慢,或松或紧,就这样谱成人生的歌,有的激越,有的哀婉,有的明快,有的阴郁。就看你怎样把握自己的生命之弦了。



人人都是胜利者

如果从结果来看,有胜利的必有失败的。胜利与失败是一对孪生兄弟。然而如何胜利、如何成功却是一种方法问题。所以从方法论角度看,成功告诉我们:谁都可以成功,人人都是胜利者,只要方法、策略得当。

为什么会这样呢?因为一般来说,胜利作为结果总不免会受到时代条件的局限,它们可能随时间推移而过时,或由正确变成错误,或由整体变为部分,而正确的方法总能给人提出独立探索的合理途径,并且能够反过来验证结论本身。

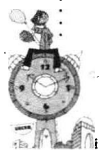
那么,人人都是胜利者的成功法则是什么呢?这就是“由自己开始,靠大家推进”。只有敢于开始和善于开始一项创意、一项事业,然后是敢于和善于依靠大家推进,依靠大家升华,依靠大家腾飞。微软公司由比尔·盖茨开始,靠千百个精英推进,才成就了今天这样一个商业帝国。

大凡每一位成功者都是由自己开始,因为成功者实行积极思维,在他的心中总是想着“怎样改变才会比现在更好”,而失败的人却总是想着“怎样做才能维持现状”。成功须由大家来推进,因为我们生活在一个互助合作的时代,要成功就需要有别人的参与。所以每一位胜利者在成功的道路上都珍视人际关系,懂得如何搞好人际关系。每一位成功者一定不会为了赞扬一个客人而去贬低另外一个客人,因为拿一个人去与另外一个人比较的人会同时失去这两个人对他的爱 and 信任。

成功者相信:人人都有成功的权利。所以成功者很重视调动其他人的积极性。凡事自己干或把功劳全部归于自己的人,是当不了杰出人物的。

有许多荒唐的说法,认为只有有钱的人才能成功,只有力气大的人才能成为举重冠军,只有漂亮的人才能得到所希望的一切……我们当中很多人都由于这些说法对自己产生了误解,其实这是不对的。

事实上,无论在历史上还是在现代,都有许多人克服了身体上严重的障碍而成为成功者:海伦·凯勒双目失明,又是聋子,却学会了读书写字,最后成为杰出的作家。她到拉德克利夫去上学,1904年以优异成绩毕业。后来,她到处游历,通过写文章和演讲宣传盲童应当有受教育的机会,成年盲人应当有学习技术和



就业的机会,为盲人的公益事业做出了很大的贡献。土鲁斯·劳特雷患侏儒症,身体畸形,但是他创作出优秀的绘画作品,被誉为印象画派的大师之一。他虽然身体矮小,如今却被视为伟人,至今他的作品仍被广为传颂欣赏。贝多芬双耳失聪,却创作了伟大的作品《命运》交响曲……

这些人的生命中都有一些难以逾越的障碍,然而他们克服了障碍,获得了成功。我们可以很直接地推断,假如他们把自己富有创造性的宝贵光阴花费在怨天尤人上,他们就决不会获得任何成就,而只能日渐衰老地度过平凡的一生。

不要以为上面所说的成功是真正的成功,是大的成功。成功没有大小之分,不一定非是大事才能称为成功,每完成一件小小的工作都是成功。只要你在这一过程中一次又一次感受到自己给予自己的肯定,而不是长久满足于某件事情的完成上,你都是成功者。

所以成功的人都知道,他们所依据的法则并非由命运来决定一切事物,相信事情的开始和问题的解决都不是偶然的。

只有见识浅薄的人才会相信命运,而睿智坚定的人相信他们的信念。

第二章 改变你的人生观念

GAIBIAN GUANNIAN
GAIBIAN MINGYUN



我们每个人都曾考虑过这样的问题：

人生的意义是什么？

人的一生应该怎样度过？

不同的年代，人的理想和追求是不同的，我们要充分认识当今社会和人的本质，树立正确的人生观和价值观。



认识你自己

有句古语：画龙画虎难画骨，知人知面难知心。人心难测。知人难，为人知更难。而自己对自己知，则是难上加难。所以有“人贵有自知之明”之说。古希腊哲学家苏格拉底就有句著名的格言：认识你自己。讲的就是人最重要的是要认识自己。

一个人要想认识自己确实不易，一辈子不认识自己而做出了可耻可悲之事的大有人在。在今天还有一部分青年正是由于不认识自己，不能充分理解生活而受不得一点点挫折、打击，悲观、失望、苦恼、抱怨、彷徨，终日在唉声叹气、无所事事中把时光轻易地放走。

认识自己是非常困难的，但对自己有一个正确的认识，是做人的一个最起码要求。

记得我有一次在别人家里做客，聊兴正浓时，进来一位在当地小有名气的人。他一进屋就口若悬河、喋喋不休，无非是吹他自己如何如何。我们一时插不上话，做主人的与我这做客人的都出于礼貌，只有喏喏。等他兴致已尽起身告辞，身影还未消失，主人把门一关：“这人真讨厌！”

还有一次,我从一份报纸上看到,说是一领导下基层检查工作,顺便在基层管辖区的一个鱼塘里“垂钓”。下面的人为讨领导欢心,鞍前马后地伺候,搜肠刮肚地玩着花样博取领导一笑。跑到市场买来名贵的鱼,倒进塘里请领导“下饵”。那几个东跑西颠买鱼提桶的人,把渔具包好放进领导的袋中,刚刚还是笑容可掬,转身就是一句:“什么东西!”

对于有些人来说,自己是什么样的人,自己不知道。难得有一个真实的参照系来评估自己,所以我们往往能够很自信地干傻事。

所以做人就请你好好地认识自己吧!你也许解不出那样多的数学难题,或记不住如此多的外文单词,但你在处理事务方面却有着自己的专长,能知人善任、排忧解难,有高超的组织能力;也许你的理化差一些,但写小说、诗歌却是能手;也许你连一张椅子都画不像,但你却有一副动人的好嗓子;也许……所以做人要先认识自己,认识自己的长处,如果能扬长避短,认准目标,抓紧时间把一件工作或一门学问刻苦认真地做下去,自然会结出丰硕的成果。

认识你自己,就好像你多了一双睿智的眼睛,时时给自己添一点远见、一点清醒、一点对现实更为透彻的体察与认知。借这份认知,可以少干很多日后追悔莫及的事情。经常把“自己”放在嘴里嚼一嚼,并不比捶胸顿足、以头抢地多费力气。

古人早就说过“与其临渊羡鱼,不如退而结网”。只有在你认识了自己之后,你才能自信起来,坚定起来,成为有韧性有战斗力的强者。

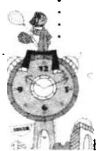
认识你自己,充实你自己,这样你就不会哀叹:世界之大,竟找不到自己的立足之点。



保持做人的本色

现代社会是快节奏的。你在大街上看到的每一个人,都是行色匆匆,似乎有永远做不完的事。如果你走上前去,随意问一个从你身旁擦肩而过的行人:你活在你真实的生命里吗?对方给你的也许是一脸的茫然。在商品经济大潮裹挟之下,许多人失去了真实的自我。

当儒雅的学者离开大学讲堂到潮起潮落的商海里去搏击时,当富于激情的



诗人丢下自己的笔沉浸于股市行情的跌宕起伏时,你不禁要问:他们快乐吗?他们有自己的归属感吗?当他向你呈上前缀着一大堆各种各样的头衔的名片时,你是羡慕他的成就,还是遗憾他的缺失?这使我想起了一位作家说到的一件事。

一天,他到一所寺庙里去吃了一次斋饭。席间,他问僧人寺庙的斋饭为何这般清淡?为什么不多放一些作料?为什么不把油盐放重一些呢?这位老僧指着桌上的一盘青菜笑着说:世上人人都吃青菜,可是又有几个人能品尝出青菜的味道。要想品出青菜的味道,只要将其洗净放在清水里煮便可,这样我们吸取的才是青菜真正本色的营养。而世人席间所吃的青菜,看似做法讲究,五味调和,味道鲜美,其实他们尝的不过是青菜的作料的味道而已,满意的不过是厨师的精湛技术而已,至于青菜的味道和营养,他们并没有品尝到。

老者的一席话,道出了我们生活中时时处处所疏忽和遗忘的本色。是啊!在如今这个复杂多变的社会中,人人为了保护自己,都刻意地给自己加点“作料”,粉饰自身。虽然这是一种自我保护的需要,然而正因为人人都戴着面具,我们正渐渐地失去做人真实的一面,很难体会到真实给我们带来的美。

真实是保持做人本色的本真体现,做人就应该讲究真实,真实是难得之美。当我们与自己内心和谐一致的时候,当我们与同样真诚直率的人在一起的时候,我们觉得自己是真实的。真实就像循环的能量一样帮助我们充满活力。在儿童故事《棉绒兔子》里,玩具兔子问道:什么是真实?玩具皮马解释说:真实就是自然发生在你身上的事。

除去面具,回想你觉得自己“真实”的时刻,想一想你有哪些尖利的、脆弱的,或者需要小心保存的地方。你是不是很容易发火、受惊或者期望别人按照你的意愿做事?改变这些行为的一个办法是把它们说出来。我们不一定要做完人,相反承认自己的不足可以使我们更加真实,也更容易建立亲密关系。

保持做人的本色,就是不要丢掉自己真实的一面,用你真实的一面去体察,你就能够透过肤浅的表象看到一个人的实质。

随着我们自己变得越来越真实,我们看到了表面之下的灵魂,不再担心年龄、外表和日渐稀疏的头发。这个时候,我们看到了精神的美,那是由亲密而生的温暖所滋养的。

一个人最为看重的幸福和成功只能从自己生命的本色里去获得。富翁看重

金子，而本分的庄稼人却看重脚下那片拴紧他们灵魂的土地，因为他们深信“泥土里面有黄金”。

失去本色的人生是灰色的、无光泽的人生，做人，就应该保持自己的本色。



守住做人的底线

做人，需要讲究原则。原则是为人处事的一个最底线，没有这条线，就好像长跑运动员起跑的时候没有起跑线，该结束时又不知在什么地方结束一样，前进没有了目标，后退也乱了分寸。人的轻举妄为、胡作非为、无效劳动、搬起石头砸自己的脚，以至自讨苦吃的种种行为，无不是在丧失原则、乱了分寸，没有守住自己人生的最底线而发生的结果。做人，应该守住自己人生的底线。

底线是做人的标尺、原则，是判断一个人能“为”什么和不能“为”什么的准则。虽然我们不能告诉你什么能“为”，却可以通过告诉你什么不能“为”而让你知道什么能“为”。这正如邓小平告诉了我们贫穷不是社会主义，我们才知道社会主义是要让人富裕起来。

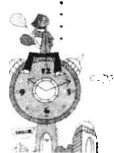
当然，在这个世界上，我们不可“为”的东西实在太多，如不投机取巧，不感情用事，不忽冷忽热，不滥发脾气，不标榜自己等。有些是我们现在不可“为”，但不是说以后不可“为”，但是有些却是我们无论现在还是将来都不能“为”的，如果你非要去“为”不可，别人就会冷漠你、疏远你，把你抛进人际关系的孤寂冰缝中。

以下是一些做人需守住底线的最起码的要求，只是一点建议，或许对你判断什么能“为”有所帮助、启迪。

第一，不要反科学、反常识、违反客观规律地一厢情愿地“为”，即蛮干。如企图用群众运动来破百米短跑的世界纪录。

第二，不要为了表白自身的需要而乱“为”。前不久，我看到过一篇微型小说，讲的是一个老人病了，他的几个孩子为了表达孝心，纷纷找一些江湖术士给老爷子治病，结果把老爷子吓跑了。

第三，不要过度地“为”。一件事也许你只需要找几个人帮忙就可以办成。但如果你找了十几个、上百个呢？这只能引起混乱和麻烦，能办成的事最后反而办不成了。



第四,不要斤斤计较、得不偿失地“为”。为了一点蝇头小利而大动干戈,徒然被人耻笑,至于造成的后遗症则更是不堪设想。

第五,不要“为”那些丢人现眼的事,如钻营、吹嘘、卖弄、装疯卖傻……

第六,不要张张扬扬、咋咋呼呼地“为”……

人生苦短,百年一瞬,我们无法要求大家都有一样的成就,却可以希望大家不要把生命和精力,把有限的时间放在最不应该有的行为上。没有这些本应该没有的行为,没有这些劣迹和笑柄,没有这些罪过和低级下作,即使你的成就极有限,起码你还是非常心安理得地度过了一生。



天生我材必有用

“天生我材必有用,千金散尽还复来”是李白《将进酒》诗篇中著名的两句。它不仅充分体现了李白那种傲岸不屈和积极进取的人生态度,更透视出他那种奔放不羁的性格、豪放挥洒的气势。有人说这是狂妄,是自吹自擂,而我要说这是一股傲气,一股万丈豪情,做人需要这股豪情。

自古以来,英雄豪杰、仁人志士都具备这股豪情。他们不相信救世主,不惧命运的多舛,万事只是一个“自我担当”。他人的患难,自我担当;世运的不济,自我担当;人间的道义,自我担当;天地的正气,自我担当。他们光明磊落,豪放不羁,卓尔不群,独行其是于天地间。他们不畏权势,威武不屈,两肩担道义,一手撑乾坤。在他们一举手一投足间,我们可以看到一个人的肝胆,可以看到一个人的血性,可以看到一个人的豪气,可以看到一个人的真情实意。所以,不管他们有没有成就,也不管成就大小,都能惊天地泣鬼神!

天生我材必有用,万事只是一个“自我担当”,这并不是自我吹嘘、自我标榜、自我陶醉,而是一种自信、自立、自强。没有禁锢的藤蔓只好让自己依附大树生长,永远挺不起胸膛和脊梁。月亮自己不燃烧,所以黯淡无光,只有环绕太阳。也许你有个当官的爸爸,或者有位在海外发迹的亲戚,或者和艺术圈内的人士混得很熟,称兄道弟,似乎觉得很幸运、很开心、很得意。但这并没有什么值得炫耀的,因为这并不是你的地位、你的财产、你的荣誉。借助别人的光来照亮自己,其实就是在否定自己存在的价值、存在的意义。

做人需要点傲气和傲骨,就像楼房需要钢筋、绿叶需要枝干、船帆需要桅杆一样。有了这一股傲气,你在时运不济、事业受挫、遇到报复、遭到打击、高考落第、情场失意、受到欺骗、遭到冷遇时就不会萎靡不振、万念俱灰、沉沦不起,反而是愈挫愈进,勇往直前地走下去。

豪情、傲岸并不是狂妄。狂妄自大的人,多是无礼之人和无知之人,由于无知而无礼,背信弃义,失去诚信,人们必然鄙视和疏远他,使他最终成为孤家寡人,而孤家寡人在这样的社会是很难立足的,失败也不可避免。

在现实中常常有这样一些人,他们并不一定没有才华,而是不能施展才华,原因就是太狂妄。没有多少人乐意信赖一个言过其实的人,更没有多少人乐意帮助一个出言不逊的人。这种人有时是因为太自大,有时却是因为太自卑。面对一个狂妄而骄横的人,我们无需与他理论,他自然会受到惩戒,遭到碰壁。

大凡豪情伟岸之人都有大将风度,具有谦逊的品德,言必信,行必果,已接受的诺言必是诚心对待,不惜亲自去履行。敢于赴危险困难,把生死存亡置之度外。而狂妄之人,骨子里实在是透着一股小家子气。特别是既狂妄而又无能之人,狂妄使他什么都敢干,无能使他什么都弄糟。狂妄使荣誉受损,成就减半。从近处来说,狂妄会限制发展;从远处来说,狂妄会断送前程。

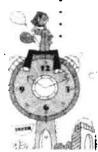


让生活紧张起来

任何事物的变化,都是有张有弛,有舒有缓,不停地变换着自己的节奏。太平静的生活,犹如一杯白开水,寡淡而无味;太平淡的人生,缺少生命的色彩和亮点。古人说得好,文武之道,一张一弛。绷得太紧的弦容易折断,而太松散的神经,却容易使人产生慵懒和倦怠,缺乏应付外在环境变化的张力。

做人需要适度的压力,并且应该学会从疾病和困难中获取经验,激发潜能。所以需要在自己人生平静的湖面上,投下一颗石子,激起胸中的波澜,荡起阵阵涟漪;也需要不时地打断自己如钟摆式的生活节奏,让自己的生活紧张起来。

澳大利亚的一位作家曾说过这样的话:“人生需要晴天霹雳。”这对于中国人恐怕难以接受,因为这对于世代代祈福避祸、追求平安的中国人来说简直就是一个生存悖论。晴天霹雳通常用来形容意想不到的事情发生或指飞来横祸。难



道人生需要这些意外灾祸的袭击吗？谁都不想。但你用不着惊异，只要掩卷沉思，仔细揣摩就会悟出这个悖论中确实有些道理。所谓“暑极不生暑而生寒，寒极不生寒而生暑”。福祸相依，乐极生悲，成败相随。自然的奇异瑰怪之景，事业上的灿烂辉煌之处大都经历“晴天霹雳”的灾祸磨难而成。黄山天柱峰顶上的扇子松，扎根于壁立千仞缝隙中，迎来日出，送走晚霞，这是在山崩地裂、惊雷断干之后与大自然抗争的姿态，这是绝无仅有的景观。

“晴天霹雳”能打破平庸而诞生卓越，能驱逐安逸而唤醒搏击，能抛却悲哀而孕育希望，能告别幼稚而走向成熟。但对意志薄弱者，无疑是雪上加霜。有些人也许还能承受那些缓慢而渐至的痛苦，而对猝然而至、始料不及的灾祸与痛苦往往是惊慌失措，撕肝裂肺，伤心欲绝，内心充满了黑暗，仿佛走到了人生的尽头。

现实生活中曾有这样的情况。一场意想不到的大火把某市一个富人区的两幢别墅给烧了。两家的大人全部在这场大火中罹难，大火也烧光了两家的全部财产。幸好两家的孩子在外地上学得以保全活命。噩耗传来，孩子们都惊呆了。甲家孩子呼天抢地，伤心欲绝，从此一蹶不振，辍学后流落街头，成为精神失常的人。乙家的孩子擦干眼泪后，很快变成另外一个人，在生活上节俭朴素，在学习上废寝忘食，跨入全校优秀学生的行列，最终考入最著名的高等学府。

我们都不希望生命中出现大灾大难似的“晴天霹雳”，但是命运又喜欢捉弄人。希望人生是一首舒缓的乐章慢慢流淌，只能是种幻想；世上没有笔直不弯的大道，做人，必须准备着应付各种不测。

让生活紧张起来，“危险”起来，并不是鼓励大家去做蠢事，故意毁坏自己人生的顺达，而是旨在强调避免过于沉溺于四平八稳的生活当中。做人就怕把自己裹得严严实实，躲在套子里，害怕危险、不敢面对危险，适当地给自己制造一些压力，让生活紧张起来，这未必就是坏事，它能增强你自身免疫系统的机能，让滞涩的思维激活，让蛰伏的潜力得到充分发挥。

让生活紧张起来，就是让人们时常保持一种危机感。如果我们常怀一种对生命的危机感，也许就会少一些遗憾。足球队拼到加时赛时，没有一个队员不是竭尽全力拼命冲杀，因为他们十分清楚，稍有闪失，就会“突然死亡”。常揣着一份危机感，让生活紧张起来，在度完漫长的有生之年来到生活的终点时，我们就能保持一份坦然，无悔于人生！



做一条任意穿梭的鱼

站在岸边看水中的鱼，小鱼游来游去，嘴中吐着泡泡，时而跃出水面，一串水花，荡起一阵涟漪，时而摇头摆尾，倏忽间钻入水草中。小鱼牵引着你的视线，令你羡慕不已，心想自己要是能做一条任意穿梭的小鱼该有多好。

做一条任意穿梭的小鱼，不是羡慕它水中的生活，而是能像小鱼一样拥有自由自在、游刃有余的生活态度和方式。这是一种很高的人生境界，这就是孔子所说的随心所欲而不越出规矩的状态。

人生在世必然有许多礼仪规范须得遵从，如果仅仅是中规中矩，不逾越规矩，这会失去了心灵的自由，不能随心所欲；如一味地要无拘无束，随心所欲，这就可能逾越规矩了。随心所欲而不越出规矩是两者完美的结合。

这种境界是在阅尽人间沧桑、洞悉世态炎凉之后的一种体悟和超越。一位著名禅者曾这样说：老僧30年前，见山是山，见水是水；后来有所领悟，见山不是山，见水不是水；乃至大彻大悟之后，见山还是山，见水还是水。第一重境界所描述的是常人状态，认为一切都是实实在在、天经地义的；后来对万物的实在发生了怀疑，这便进入哲人的境界；最终体悟到虚妄的不是外物，而是自己的偏执，去掉无明，见到的山水，世界仍旧是它本来的面目。这便上升到佛道的境界：不以物喜，不以己悲，宠辱皆忘，心如止水，乐天知命。

这种境界要经过潜心修炼方能达到，孔子在他70岁时才做到。孔子说他15岁的时候开始致力于学问，到30岁的时候就能坚定自立了，40岁的时候，他对一切道理能够理解而不再感到迷惑了，到了50岁的时候，他就知道了什么是天命，60岁的时候，凡他所听到的一切都能明白贯通泰然对待了，而到了70岁的时候，他便能随心所欲而不会有越出规矩的可能。要想达到这种境界需要消除认识上的智障，拆除思维中的藩篱。

科研人员发现梭鱼存在一种固执的行为取向。这种鱼喜欢向在它附近游动的任何一种小鱼发起攻击。研究人员在水族箱中放入两个无色透明的玻璃钟罩，将一条梭鱼罩在里面，罩外放入一些小鱼，小鱼们在钟罩外自由地游来游去，可一旦靠近梭鱼，梭鱼会立即向它们冲去，可就是捉不着。经过许多次痛苦的尝试后，这

条梭鱼终于放弃任何进攻,并且对这些小鱼完全视而不见了。这时研究人员轻轻地把玻璃钟罩从水中取出,那些小鱼更加自由地游动,而梭鱼这时即使看到小鱼就在自己的眼前游动,竟然无动于衷,甚至当许多小鱼围在它身边游动时也是如此,因为前述过程中所形成的信念牢牢地占据了它的下意识,即使那是错误的。

反观人类自身,有许多人由于太执著,致使被这类错误的信念拖住自己的后腿而不自知,这实在是可叹之事。所以去做一条能任意穿梭的小鱼,游刃有余于人生。



创造自信的我

自信对于成功至关重要。就像鸟儿失去了翅膀不能飞翔一样,自信是成功的翅膀,没有自信就没有成功。一个人获得了巨大成功,首先是因为他自信。

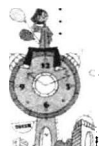
缺乏自信是件非常可怕的事,它剥夺了你许多成功的机会,浪费掉了你宝贵的时间,甚至会伤害你的情感,把你击垮。在极端的情况下,它甚至会使你走上自我毁灭之路。

古往今来,有许多失败者之所以失败,究其原因,不是无能而是不自信。自信,使不可能成为可能,使可能成为现实。不自信却使可能变成不可能。

一个缺乏自信的人,总是怀着对一切都不抱希望的心,总觉得别人做任何事情都很轻松自在,而他做起来却是那样的难。其实他没有真正懂得看花容易绣花难,他缺少的正是别人拥有的那种自信。这样的人在看到别人取得成功时就会说:“唉!他们真走运!我要是能像他们那样就好了。也许他们天生如此,而我却蠢得要命!我真恨我自己。”一个缺乏自信心的人总是在自怨自叹、自暴自弃着。他只看到了自己的失败之处,并把精力都集中在这上面,或者把别人的成功归结于运气好。殊不知,成功是建立在失败基础上的,再成功的关云长也有马失前蹄、败走麦城的时候。即使是充满自信的成功者也有出错的时候。

自信的人不是不出差错,而是不怕出差错,敢于依靠自己的力量去实现目标。虽然有些人偶尔获胜,靠的是运气,但更多的时候靠的是不懈的努力来实现自己最终的目的和理想。

自信潜藏在你的意识中,自信潜藏在你的能力与自身价值之中。它给予你力量,让你面对恐惧无所畏惧,帮助你在逆境中拼搏,直到你看见希望之光,并将



梦想变为现实。

自信有助于成功,而成功反过来又更加增强自信,这是一种良性循环。不自信者在遭受挫折后更加不自信,越不自信越容易什么事情都干不好,这就陷入了恶性循环的怪圈。

充满自信的人和缺乏自信的人的区别就在于他们看待问题的方式不同,这也正是要培养自信的原因。缺乏自信的人只把目光集中在失败上,而没有看到未来潜在的成功。自信能够给你勇气,并且是人类的一种情感,只有你自如地掌握它才能将之充分利用。

若想从不自信的恶性循环中解脱出来,重建自信心,不妨先从最有把握做好的事情做起。在不断取得成功的时候,你的自信心就会逐渐增强,因为自信的基础来自历练。下面有一些具体的步骤方法,你不妨试一试。

列一个能力清单,写出你所擅长的一切。

如果你觉得自己真的什么也不会做,那么现在就从小事做起,如果你认为“我很会组织一场晚会”,那你又怎会做不好呢?如果你真的做不好,就学会一种能把它做好的方法,比如找一位能教你如何组织、安排一场晚会的朋友,学会他的技巧,然后按你想象中最理想的样子来安排一场晚会。

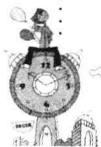
当有人对你进行赞扬的时候,无论大小,也无论为了什么原因,你都要说声:“谢谢。”这就是你接纳赞扬的方式。如果你真的感觉不错,可以说:“谢谢,对此我感觉很好。”对于赞扬,仔细想想并接纳它,你会明白别人称赞你的原因,没有人会无缘无故地这样做。

每次遇到与陌生人攀谈时你都说:“嗨,我叫某某。”在一开始你可能会觉得很不舒服,但你要坚持下去。无论在何种情形下,打电话或是购物,无论在哪儿你都要说,直到你感觉自然为止。你的名字是某某,你应以此为荣,你很诚实并充满自信。



带着梦想去飞

小的时候,人人都爱做梦,希望自己当个科学家、宇航员、法官、军人、歌星或电影明星,希望登上其他星球,希望到大海深处,希望成为百万富翁,希望住在漂



亮的房子里……

可是随着年龄的增长和现实的无情,有些人开始不相信自己,认为无论怎样努力都不能实现自己的梦想而变得安于现状。更有的人常常忘记了自己是否还有梦,包括梦的色彩和梦的境遇。

人当然不能总是在梦中生活,但人活着却绝不能没有梦。

梦想是人类进步的阶梯。人类正是不断带着梦想才从穴居的山洞中走出,告别了茹毛饮血的洪荒时代,踏上了文明的征途。请想一想,如果没有登天的梦想,我们今天也许还不知道月亮到底是什么模样;如果没有向往像小鸟一样自由飞翔,我们今天甚至连飞机是什么样子都不知道;如果没有截断巫山云雨的渴望,就不会有今天高峡出平湖的景象……

正是因为我们有了梦想,我们才不断地超越自己,梦想推动着我们前进。没有梦想的人生是平淡的人生,因为这样的人生没有生动的内容;没有梦想的人生也是平庸的人生,因为他无法跨过自己的障碍。人要是被平庸包围着,生活就会因为重复而变得狭窄、枯燥、寡淡无味,生命的色彩也会剥落许多。当生命的内容总是处于一种无可奈何的复印状态时,为逃避这恼人的生活现实,很多人带着激情和梦想去寻找别处的生活,有些看似名不见经传的人超越了自身的生存境遇,圆了自己的梦;有些人依旧跋涉在奔向别处生活的旅途中。人生总是在不断地梦想着,不断地追求着,生命的意义就在于不停地追梦。

对于一个憧憬生活的人来说,此处是没有生活的,周围也是没有生活的,内心所向往的生活总在别处,总在为生命的激情和梦想寻找方向,这是生命的一种本能的渴望,是那些追问并探寻生命意义的人拒绝平庸生活的渴望。

一生有梦,不停地追梦,尽管很累,但人始终是在愉快中活着的。

美国有位教授,现已是英国皇家地理学会会员、纽约探险俱乐部成员。早在15岁那年,他就把一生想干的事情列成一张表,称之为“一生的梦想”。这张表上列着到尼罗河、亚马逊河和刚果河探险;登上珠穆朗玛峰、乞力马扎罗山和马特荷恩山;驾驭大象、骆驼,主演一部像《人猿泰山》一样的电影;驾驶飞行器起飞和降落;读完莎士比亚、柏拉图和亚里士多德的著作;谱一部乐曲;写一部书;游览全世界所有的国家;参观全球的每一个博物馆;结婚。他把每一项计划都编上了号,一共是127个目标。截至2001年他69岁时,在他经历了18次死里逃生和

无数艰难困苦之后，他已实现了其中的 108 个目标。

也许你认为他活得太累，但这位教授却说：“正是因为我一生的梦，都在不停地追着梦，所以我感到很幸福，生活中充满了快乐。”就生活而言，真正的生活应当永远在别处，当生活在彼处时是诗、是梦，而当彼处一旦变为此处，梦和诗又在别处了。

有人说人有三种本能表现：一种是羡慕别人，学习别人，来引导自己，希望自己有更好的本事；一种是自知之明，知道自己没有什么，知道自己的分量限度，而不至于有太多的非分妄想；第三种是本能，最珍贵，这是对自己的自信和要求，给自己期望，从自己做起，做到更好。

只是羡慕别人没有什么用，临渊羡鱼不如退而织网，要敢于梦想，敢于尝试，自己为自己筑梦，相信自己可以实现这些梦想。同时给自己更大的思想空间，思想开放了，行动才能迈开步伐，然后去一步一步堆砌你的梦想，这样你所期待的就不会愈来愈远。所有的发明家都是比别人拥有更多的梦想，所以他们的创造和发明不仅成就自己，更成就了我们这个世界。史蒂芬·伯格的电影梦幻工厂，创造的不仅是声光刺激与满足，更有思想的扩张，带动商机无限。

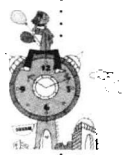
不要限制自己的梦想，带着梦想去飞，只要你肯干、肯去努力实践，你就一定能梦想成真。人生有梦是幸福的，只要不是永远活在梦中。



走自己的路，任人评说

生活中有一种人，很在乎别人对他的看法，完全以别人的评价为行事准则。别人说好，他就按人家的想法和意思去做；别人说不好，他就会后悔、恐慌、自责、情绪低落、偃旗息鼓。他时时为别人的看法担心、害怕、烦恼、痛苦，经常掩饰自己，迎合他人，不知道自己是谁。

有一则寓言非常生动地描述了这种人的心态：一个老翁和一个孩童赶着一头驴驮着货物去赶集。货卖完了，小孩骑驴回家，老翁跟着走，但路人责备孩子，说他太没礼数，不知敬老，叫老人徒步。他们便对换一下，而旁人又说老人太狠心，不懂得爱幼，让孩子徒步走。老人于是就将孩子抱到驴背上，两人共骑一驴，后来看见的人却说他们残酷，太没有善心，把驴子累得要死。于是他们都从驴背



上下来,走了不久,又有人笑话他们,说他们是呆子,空着现成的驴不骑。于是老人对孩子说:我只剩下一个办法了,就是我们俩抬着驴走。

一个人重视自己在别人心目中的形象、看重众人对自己的评价是可以理解的,做得适度还能表现一个人的自尊,但如果过度了则是一记暗伤。为了得到他人的好感、好评,就去刻意改变自己、扭曲自己、迷失自己,因一失之累,烦恼一生、痛苦一生。因为人们对一个人的反映总是像各种各样的多棱镜,不会一致说好,即使你做得再好,也会有人说不好。

2003年3月,一位旅游者在意大利的一座山上,发现一块墓碑,碑文记述了一位名叫托比的人是怎样被老虎吃掉的。据说这块墓碑是柏拉图和他的学生为托比树立的,大意是这样:托比从雅典来意大利讲学,途经此山,发现了一只老虎,进城后跟别人说,但没有人相信他。因为在这座山上从来就没有人见过老虎,不仅这座山没有,而且周围的山上也没有。

可托比坚持说见到了老虎,并且说是一只威武雄壮的老虎。可是无论他怎么说就是没有人相信他的话。最后,他说,我带你们去看,如果见到了真老虎,该相信了吧。于是柏拉图的几个学生跟他上了山。可是漫山遍野找了个遍,就是不见老虎的影子,甚至连根老虎的毛也没有看见。但托比仍对天发誓说他确实实实在在那棵大树下见到了老虎,跟他去的几个人都说,你当时一定是看花了眼。你最好还是不要说确实看到了老虎,否则人们会说我们城邦里来了个最会撒谎的人。

我怎么会是个撒谎的人呢?我的的确确是见到了一只老虎,怎么就没有人相信我呢?在接下来的日子,他为了证明自己没有说谎,逢人就说他确实是见到了老虎。可是说到最后,人们不仅见到他就躲,并且在背后还议论他:看!这就是从雅典来的疯子。本来是来意大利讲学,是想成为有学问和道德修养的人,现在却被人们认为是一个疯子和撒谎者。

他怎么也想不通,他发誓一定要让人们相信自己是诚实的。为了证明自己确实见到了老虎,在他来到意大利的第十天,他买了一枝猎枪就上山了。他要找到那只老虎,并且要把那只老虎打死带回来,让全城的人都看一看,他没有撒谎。然而他这一去就再没有回来。3天后,人们在山中发现一堆撕碎的衣服和一只脚。经城邦的法官验证,托比是被一只重量至少在500磅左右的老虎吃掉的。

托比并没有撒谎,他确确实实在这座山上见到了一只老虎。

这段碑文是谁写的并不重要,重要的是这块碑文向世人所作的一个暗示:世上有许多不幸,都在于急着向别人证明自己正确。那种急于证明自己的人,其实就是寻找一只只能把自己吃掉的老虎。在事实和真理面前,真正的智者都是走自己的路,任别人去评说。

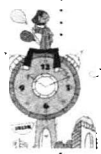


不要苛求完美

童年时我们都玩过积木。在不同的孩子手中,可以拼出不同的造型,可以说是千姿百态、千变万化。但不管怎样去拼积木,总是有缺陷,设计好一种造型后,觉得不完善,于是又重新去拼,结果还是有不满意之处……做人就像拼积木一样,到达一个目标、实现一个想法之后总觉得还有这样或那样的缺憾,于是又去找想象中的那种圆满。人一生总是不停地在寻找,但总是未能如愿,最后许多人都是带着一丝遗憾离开了世界。

其实十全十美在现实生活中是很难找到的,这种完美之事只存在于人的想象当中。而且人的美好并不完全取决于完美无缺,而恰恰是因为有缺憾之处才会有追求和拼搏,才会使自己的生命分外多彩起来。很多人都知道断臂的维纳斯塑像,她的断臂当然不是雕塑家的初衷,而是从地下挖掘出来时无意中给碰掉的,可是人们却惊讶地发现她是如此之美。也许这种美恰恰就在于她的残缺——失去双臂,这就是残缺美。失去也是得到,有缺憾的地方正好给人们留下了广阔的想象空间。没有最好,只有更好,有志者总是在这样的信念下追求着。要做到这一点,就要打开两扇心灵窗户,只开一扇窗户会视野狭隘,使自己变得孤陋寡闻,只能看到比自己逊色的人;多打开一扇窗,眼前就会变得豁然开朗,不仅会欣赏到自然美景,而且还会接触到智慧和才能比自己更优秀的人。

从前,一只圆圈缺了一块楔子。它想保持完整,便四处寻找那块楔子。由于不完整,所以它只能慢慢地滚动。一路上它对花儿露出羡慕之色,它与虫子谈天说地,还享受到阳光之美。圆圈找到了不同的楔子,但没有一件与它相匹配,所以它将它们统统置于路旁,继续寻找。终于有一天,它找到了一个完美的配件,圆圈非常高兴,认为自己真的是完美无缺了。它装好配件,并开始滚动起来。现



在它已成为一个完美无缺的圆圈，所以滚动得非常快，路边的野花难以欣赏，也无暇和小虫子说话。当它意识到因自己的快速奔跑而要失去原有的世界时，不禁停了下来，将找到的配件弃之路旁，又开始慢慢地滚动。

从某种意义上讲，当我们失去一些东西的时候，反而更加完整。一个拥有一切的人，其实在某些方面是一个穷人，他永远体会不到什么是渴望、期待以及如何用美好的梦想来滋养自己的灵魂，他永远也不会有这样的体验：一个爱他的人给他送来某种梦寐以求的或者未曾有过的东西意味着什么。

做人的完整性在于知道如何面对缺陷，如何勇敢地摒弃不现实的幻想而又不以此为缺憾。做人的完整性还在于学会勇敢地面对悲剧而继续生存，能够在失去亲人后依然表现出完整的个人风范。做人不是上帝为谴责我们而给我们布下的陷阱，做人也不是一场拼字游戏比赛，不会因为出现一个错误就使你前功尽弃。做人更像球赛，即使最好的球队也有输掉的时候，最差的球队也有春风得意的时候。因此我们的目标就是多赢球，少输球。当我们接受不完整是人类本性的一部分时，当我们不断地进行人生创造并能欣赏其价值时，我们就能获得其他人渴望的完整人生。这就是对我们的要求：不求完美也不求不犯错误，而是求得做人的完整。



正确看待俗境

逆境与顺境是相伴人生的酸甜姐妹。车尔尼雪夫斯基曾说过：“历史的道路不是涅瓦大街上的人行道，它完全是在田野中前进的，有时穿过尘埃，有时穿过泥泞，有时横渡沼泽，有时行经丛林。”人生的道路何尝不是如此，它并不总是处于洒满阳光、充满诗意的顺境之中，常常会碰上沼泽、寒风或面临荆棘丛生的小道。

然而大多数人更多的是生活在一种俗境之中。生活过得不咸不淡，工作做得不好不坏，专业学得过得去，客观环境一般化，身体、心情、收入、地位、处境都可以说是比上不足比下有余。

不同的境遇中，人会产生不同的心态。更重要的是，不同的人也会在同类的境遇中持有不同的人生态度，这正是许多人境遇相同而命运不相同的根本原因

所在。

面对逆境,强者总是信心百倍,而弱者却怨天尤人,自暴自弃。身处顺境,同样孕育着更多的危险,你可能变质,变得日益庸俗、势利,也可能玩物丧志,贪婪无度。

俗境,是一种平平常常、清清淡淡、安安静静、平平和和的境遇,一切皆“平”。俗境中有着太多的重复,太少的新鲜感、浪漫和刺激。所以王蒙说:“俗境是生命的简单重复与‘瞎浪漫’。”在这样的日子里过活,可真叫人憋闷得慌。静极思动,人若长期处在这样一种境遇中就会突然“风乍起,吹皱一潭春水”,无名地憋气上火。有时还真可以改变自身命运,但更多时候却趋向平静、死寂,回归从前。

名人毕竟是属于少数,更多的是凡夫俗子,更多的是俗人。俗人并不可怕,俗有“世俗”与“庸俗”,庸俗最可怕。

我们要世俗不要庸俗,也不要庸俗来剪裁和排斥一切高尚高雅,或者使世俗向低俗再向恶俗方面发展。例如喜爱吃喝,绝非大恶,毋宁说那也是人生乐趣的一部分。但因贪吃贪杯而挥霍、而钻营、而丧失尊严、而丑态毕露那就是低俗了,而进一步用大吃大喝为手段结交坏人、共谋犯罪、巧取豪夺、违法乱纪,那就不仅是恶俗而是罪恶了。

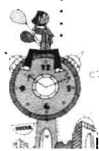
“大雅若俗,大洋若土”。真正的俗是“雅俗”,真正会“俗”的人是不会致力于表示自己的俗而特立独行的。



死要面子活受罪

人争一口气,佛争一炷香。“面子”这个东西人人都爱。因为它总是与一个人的人格、自尊、荣誉、威信、影响、体面等联系在一起。

一个人一旦被辱及了“面子”,那真比杀了他还让他难受。所以与人相处,一定要给对方“面子”。因为如果你伤了对方面子,那么你将会遭受最猛烈的回击。一位外国学者说:“为了保持体面,在中国人中产生出外国人无论如何也体会不出来的‘面子’经。‘好面子’是一种抬高体面,‘失面子’是一种失去体面,失去面子就等于精神上的死,不要面子就是不去构筑体面。不论什么样温顺善良病弱的中国人,为了‘面子’可以同任何强者搏斗。当‘面子’受



到损害而无力恢复时，会表现出相当的高傲，因为表现不出这种高傲而激愤而死者不计其数。”

“面子”也是不能被撕破的。撕破“面子”，就意味着抛弃了一切做人的尊严。我们常常听到这样的话：“这个家伙，真是撕破脸了，什么事都干得出来。”意思是说，一些人已经连做人的起码要求都不要了，做什么事情都不会感到惭愧的。所以骂人最解恨的要数骂“不要脸”，被骂的也最怕被别人骂“不要脸”。

可见，人不能不要“面子”，否则他就难以生存在社会当中，然而人也不能将“面子”作为一个“包袱”来背着，这样的生活过于沉重、压抑甚至痛苦。“死要面子活受罪”，说的就是一些人为了“爱面子”甚至可以忍受任何痛苦，即使受罪也无所谓。

譬如有的人原本很穷，却“死要面子”，“勒紧裤腰带”与人比阔。有的人为“死要面子”，四处吹嘘自己如何如何“有能耐”、“能办事”，无限夸大自己的所谓“后台”是怎样怎样的“硬”。有的人明明意外成功，喜出望外，激动异常，却“死要面子”，故作“深沉”，一副若无其事的样子。有的人为了“面子”，犯了错误“死不认账”，即使被揭穿也要死撑到底，甚至要倒打一耙，推卸责任……

既然“面子”对一个人如此重要，那么给对手最猛烈的回击就是想方设法在各个方面使对手的“面子”丢得干干净净。很多人为回击对手，使对手“丢面子”，往往采取“一报还一报”或恶意攻击、侮辱。但这样做往往容易反过来损害自己的“面子”，这是一种下下策，聪明的人绝不会这样做。聪明的人往往给对手很足的“面子”，他要一顶高帽，我就送他1顶甚至10顶，让他飘飘然不知自己是谁，自高自大起来的时候自有人收拾他，这叫“借刀杀人”。

中国人既为“面子”而进行“圣战”，也为“面子”所累。外国人最善于借中国人“面子”这把刀来杀中国人了。与中国人做生意，可以给你“面子”而“杀”你口袋中的钱。

如今市场经济的法则不是教人不要面子，而是市场经济越发展，越要求人人都要讲究“面子”，有“诚信”，否则谁都不会是赢家。然而也不能太在乎“面子”，否则吃亏、受罪的总是你。佛说“我不入地狱谁入地狱”。我们不是佛，我们是人，都是凡夫俗子，没有必要“死要面子”而受那份“地狱”之罪。



看开而不看破

现实生活中有许多人往往因一些人生道路上的重大挫折如升学失败、就业无着、恋爱危机而不敢面对和承受，要么出家，伴着暮鼓晨钟、清灯佛影来度此一生；要么自杀，走上轻生之路。他们自以为看开了一切，人生不值得眷恋，还是一了百了为好。其实这不是看开而是看破，事实上还是没有看开。

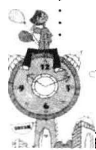
自杀者往往执著于一个意念——想不开、看不开，视人间一切都成为灰色，无一人值得留恋，也无人留恋自己。他们以为，人活着与死掉其实并无差别，又何必承受痛苦呢？许多自杀者以为自己是严肃的，但是真正严肃地面对生命的人又怎能走上结束生命的道路？这还是没有想开、没看开。

想不开、看不开的意念就像眼前有一片小小的树叶，遮住了所有的阳光，这样的黑暗是自己造成的。人应该知道的是为何而生、为何而死，人应该决定的是如何生存下去。如果到了必须决定如何而死时，则不能不作重于泰山与轻于鸿毛的考虑。所以不要萌发出家或轻生的念头，因为这意味着投降，是彻底的失败，完全没有翻本的机会。移开眼睛前面的屏障，看阳光普照大地，给自己一点时间，因为时间是最好的药剂，能够治愈任何创伤。

轻生是看破红尘的表现，贪生怕死同样是看不开的表现。有许多人太眷恋人生，认为自己功未成名未就，人世间的荣华富贵没有享尽，一死了之太可惜了，这样的人仍然是没有看开。

真正看开的人，生死祸福等闲视之。有道是：万物皆有生有死，这是生命的自然规律。一个人的生是遵循着自然界运动法则而产生的，而一个人的死亡也是生命历程的自然终极，它是世界万物转化的结果。生好像是浮游在天地之间一样，死则恰似休息于宇宙怀抱之中，这一切实际上是不应该有什么大惊小怪的，生也罢、死也罢都是非常正常的。生有何欢，死又何惧，生死并没有什么可怕的。

庄子生命垂危时，他的弟子们商量准备如何为他进行厚葬。庄子知道了以后，幽默地对他的弟子们说：“我死了以后，就把蓝天当作自己的棺槨，把光辉的太阳和皎洁的月亮当作自己的殉葬品，把天上的星星当作珍贵的珍珠。



把天下万物当作自己的殉葬品,这些还不够吗?何必还要搞什么厚葬呢?”他的弟子们哭笑不得,解释说:“老师呀,即使是那样的话,我们还是担心乌鸦把您给吃了呀!”庄子说:“扔在野地里你们怕乌鸦、老鹰吃了我,那埋在地下就不怕蚂蚁吃了我么?你们把我从乌鸦、老鹰嘴里抢走送给蚂蚁,为什么那么偏心眼呢?”

如果能这般把生看得开,把死悟得透,也就不会为生命的即将终结而哭泣,相反还会活出生命的本真。“生死有命,富贵在天。”生命诚然是宝贵的,然而它又是短暂的,死而不能复生,因此活着就应当顺应自然,面对现实,笑对生活。笑对生活是乐生重生,遵循生命的规律,追求高目标却又看得透、想得开,活得既有意思、有价值又比较轻松愉快。

真正看开的人都不太执著于权势的追逐、金钱的获得、名利的获取,而是返璞归真顺应自然,保持人原有的那种质朴、纯真的自然之性。是那种看庭前花开花落,望天边云卷云舒,宠辱不惊,物我两忘的恬适、超然的心态。

人虽在客观世界面前不能随心所欲,但也不是无所作为的。古人常说顺境十之一二,逆境则十之八九。逆境对任何人都是难免的,关键是如何对待它。提倡看开而不看破,就是不要斤斤计较于一时一事的成败和得失,更不要刻意去追求名和利,而是要反思过去,立足现实,规划未来,以便自己站在更高的起点上,拥有一个更开阔的视野。与看开不同,看破是一种消极的处世态度,对自己丧失信心,对人生无求无望,清欲寡欢,看破红尘,遁入空门。这样的人在自己的人生轨迹上是不会留下什么痕迹的。因此,唯有看开人生中的坎坷与顺逆,方能窥见人生中的哲理与玄奥。



无为方可有为

做人当学学老子的“无为”。说起“无为”,人们自然想到老子和庄子,自然想到那种隐匿山林与世无争的思想。有人认为老庄的思想太消极,其实这是对老子的一种误解。老子比一般人看得更远、更深。也有人认为老子的“不争,故天下莫能与之争”、“无私欲,故能成其私”与“将欲取之,必固与之”之类的精辟之论是一种阴谋家的学问。其实阴谋不阴谋就看谁来用、为谁而用以及怎样用

了。以阴谋境界看无为之论,最多搞几手阴谋还搞不太像,阴谋家是没有无为而治的这种气魄、这种静适、这种虚怀若谷与这种海阔天空的。还有人认为老庄提倡无为,属隐世哲学,这与儒家主进取,倡导入世哲学相左,其实不然,两者异曲同工相辅相成,成为中国古代士大夫的一种处世哲学,即“以出世的态度干入世的事业”。进而求取功名兼济天下,退则隐逸山林修身养性。

“无为”并非是“无所作为”、“碌碌无为”,什么事也不做,只是不做那些愚蠢的、无效的、无益的、无意义的乃至无趣无聊而且有害有伤有损有愧的事。回首平生,一个人可能经历了许多事情,聊以自慰的是自己做出了一点成绩,干出了一点有意义的事。也可让自己唏嘘不已,那就是自己干了很多的蠢事、糊涂事以及一些无意义的事。比如说不搞无谓的争执、庸人自扰的患得患失、大话连篇的自吹自擂、咋咋呼呼的装腔作势,还有小圈子里的唧唧喳喳、长篇累牍的空话虚话,还有不信任人的包办代替(其实是包而不办,代而不替),以及许许多多的根本实现不了的一厢情愿及为这种一厢情愿而付出的巨大精力和活动。无为,就是不干这样的事。无为,诚如王蒙所言:“力戒虚妄,力戒急躁,力戒脱离客观实际,搞形式主义。”这样就可把有限的精力、时间节省下来,才可能做一点事,这也就是有为。无为体现了一种效率原则。

无为是一种超然的智慧,它体现为一种快乐原则。因为只有无为才能摆脱世俗名利的缠绕和羁绊,才会不为名利所累、金钱所惑,才不会自寻烦恼。当然这里并不是说人们不应该去追求功名,无论是为官从政还是经商下海,人人都想功成名就,这是正当的追求,无可厚非。说无为,是“而治”的无为,在名利问题上,要拿得起、放得下,一边享受着名利,一边又不为名利所困扰、所羁绊。庄子曾坚辞楚王千金重礼、卿相高爵不受,因为他深明“飞鸟尽,良弓藏,狡兔死,走狗烹”之理,不想去充当君王祭祀天地而牺牲的那头牛,宁愿在田野里自由自在无拘无束地生活。

无为的要义在于有所不为而不是无所不为,这样才能使自己脱离低级趣味,不纠缠于鸡毛蒜皮之事,不醉心于蝇营狗苟之当。一个事无巨细都上心都操劳的人不会有成绩,一个斤斤计较蝇头小利的人不会有作为,一个热衷于关系学的人不会有真正的建树,一个拼命做表面文章的人不会有深度,一个孜孜求成的人反而成功不了。一定要放弃许多诱惑,不论是声色犬马消费享乐的诱惑,还是急

功近利的诱惑,才能有所为。有意栽花花不活,无心插柳柳成荫,这正好说明强求而不得。



知足常乐

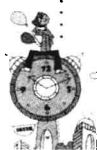
人都有七情六欲,喜怒哀乐是由人的内在欲望而引起的。人生在世都希望多充满喜乐之事,少一些哀怒之情。可是在滚滚红尘之中有多少人是真正快乐和幸福的呢?

幸福、快乐是物质的满足、金钱的占有吗?若是这样,为什么不见那些有了名车、有了别墅、有了金钱的人露出笑脸?而有些人如林语堂先生所说,过去北平那些铆着劲儿而多闲话的车夫,他们一路开着玩笑,不时让同伴翻个筋斗,好叫他们笑个痛快。还有那些气喘吁吁汗流浹背抬你上山的轿夫和挽航船逆急流而上行的拉纤夫,尽管他们所能获得的微薄报酬,仅够吃一顿菲薄而安逸的苦饭,但不致担什么心事,便是大大运气和满足。真所谓“人生但须果腹耳,此外尽属奢靡”。后者的快乐就在于他们懂得知足。

古人云“人心不足蛇吞象”,私欲的沟壑是填不满的,如果我们每天都去注意自己的欲望是否得到满足,那么将时刻处在痛苦的煎熬之中。因为旧的欲望满足了,新的欲望又来了,而且欲望一次比一次大、一次比一次难以满足。所谓欲壑难填,就是这个道理。这样一来,人生哪里有什么快乐、幸福可言?

拿破仑有句名言:不想当将军的兵不是好兵。这句话用来鼓励士气还可以,若用来膨胀个人的私欲则是大大的不妙。我们设想一下,如果每一个士兵成为元帅或者将军,那么就只有当官的而没有士兵了,换句话说,都是当官的就等于没有当官的,结果士兵还是士兵。其实天地之大无奇不有,想要得到的东西多着呢,但是古今中外,现人现事,得到的又有多少呢?不明此理,烦恼就会随之而来。

一个人如果有了不满情绪,自然而然要宣泄出来。这样无论在他做事、说话、交友时都会体现出来,自己不以为然,但别人觉察得出。与其满腹牢骚过日子,倒不如将一切淡化,让该来的都来,得到什么,失去什么,不要计较,知足人生,享乐无穷。所谓“三年乞丐不为官”正是一种知足常乐的体现。当然这并不



是鼓励人人都去做乞儿，只是借以说明众生烦恼的因素。

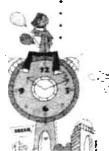
有人说幸福是脆弱的，因为诸神对此感到嫉妒，于是幸福成了生活中最不可捉摸的问题。然而幸福又是人们毕其一生所追求的东西。事实上，不是所谓神明的嫉妒，而是自己的一己私欲在作祟。一叶障目，不见泰山。自己将自己的神明遮住了，自己将自己的幸福断送了，终日在苦海之中浸泡着，全然不知人生幸福尽在知足二字上。

想要做到“知足常乐”并非易事。俗话说人往高处走，水往低处流。谁不想生活、工作条件好些，精神安逸些？事实上，现实社会中，没有一定的物质生活保障，你再“君子”也“君子”不起来，我们说“知足”，只是强调不要过分，顺其自然。但是想归想，未必都能满足。当各种理想、愿望甚至连小小的打算都未能实现的时候，你就需要学会承认和接受现实，并且不消极、不失望，自己寻找心理平衡。

有位哲人曾说，在生活和工作中，不是任何付出都会有回报的。的确如此，有时生活存在明显的不公平，不光你自己觉得不公，连周围的人也为你鸣不平。比如评职称，凭你的贡献和才能，明显比别人大，大家都这样认为你肯定当评，但由于领导的好恶或者其他原因，结果是比你才能差的、贡献小的人被评上了，你心里当然不服气，然而去找有关部门论理又无济于事。在这种情况下无需耿耿于怀、忧心忡忡，更不能失去理智叫人看低了自己的气度。这时不妨想开点，来个阿Q精神。拿过去与现在比，与比自己差一点的人对比，通过比较你会发现，你说你命运苦，还有更苦的人在，这样你就会得到一种满足。假如你总觉得你的收获不如付出的多，那你就应该和比你付出更多的人比较，当你发现原来人家也一样付出的多、得到的少时，你或许会领悟人生的奥妙。到时候，你会珍视你的所有，你会觉得快乐就在淡泊清静之中。

其实，幸福和快乐并不仅仅是在物质方面得到满足。天地之大，无奇不有，人要追求的而且应该追求的东西多着呢！除了物质的、权势的东西，还有更能让人心动的乐趣所在，只是人们身在“庐山”，“不识庐山真面目”而已。

我们都听说过“江郎才尽”的故事。江淹在未成名之前，由于志行高洁，一心砥砺自己的德行，所以写出的诗文，调高曲精，文采冠绝一时，这时他完全被诗的圣洁所吸引，无暇顾及物质方面的满足。一旦成名之后，置身官场，终日花天酒



地,酒肉穿肠,美女人怀,这就激起了他对物欲的新要求。由于自己没随时检查自己的思想,在物质的诱惑下越陷越深。最终,他的心灵完全为物欲所占领,自己的精神殿堂一片空白,“江郎才尽”就在乎情理之中了。

物质和精神总需相辅相成、相得益彰。物质上极大满足,填充不了精神上的极度空虚。知足更需要的是精神上的满足,只有这样方能常乐。一个人尽管物质上得到了极大满足,若精神上空虚得要命,总是觉得欠缺了些什么,终日不得欢颜一笑。庸人、小人把物欲当作人生的全部,所以没有多少精神追求。君子贤人虽然也有物质的欲望,但精神的欲望更强烈,并居于主导地位。在他们内心好像有一盏明亮的航标灯,使他们不被物欲所左右,引领自己驶向极乐世界。



聪明反被聪明误

人在许多方面不及动物。比奔跑之快不及马,比力气之大不及大象,比视力之远不及空中的老鹰,比灵活不及水中的小鱼,但人又能驾驭万物,为万物之灵长,这是为什么呢?法国哲人帕斯卡说:“人只不过是大自然中最柔弱的芦苇,但他是会思想的芦苇。”芦苇极易受到风雨摧折,正如人人都难免要老病衰亡,但是人能够思想,具有聪明智慧,由此而改变了一切。

人类的历史,实际上就是人类用自己的聪明才智克服重重困难、不断寻找最佳生活方式的历史。和原始初民相比,今天的人类正享受着自已创造的文明:火药的发明、电的发现、印刷术与电脑的创造,都给人类带来了光明。人类插上了自己创造的翅膀,上可九天揽月,下可五洋捉鳖,可以栖居在现实和虚拟两个世界当中。人类似乎变得越来越聪明了,并且也形成了这样一种假相,人无所不能、无所不知。难免不发出这样的感叹:“人是多么神圣与伟大!”人是天地玉成的精华,是大自然的精灵和主宰。

但是在这个世界上,有的事人能够做到,有的事人却难以做到。这就是中国那句古话:谋事在人,成事在天。如果人过于依恃自己的聪明,则极容易聪明反被聪明误,这种聪明就会成为一种糊涂。

人有聪明和糊涂之分,同为聪明人,又有大聪明和小聪明之分。同为糊涂

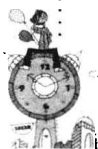
人,则又有真糊涂和假糊涂之分。糊涂往往给人以愚拙的印象,因为或智或愚对人一生的命运关系极大,所以人们大都以聪明为美,表现自己聪明的一面,隐瞒自己笨拙的一面。

有的人的确很“精”、“很聪明”,处处体现出一种实用主义的色彩,用得着你时,好话说尽,将人说得心花怒放,为他去服务,然而用过之后,就判若两人。此类人的“精”,使人寒心。还有一种人的“精”,“势利眼”得很,将人分成三六九等,对那些有权有势的人、现在或将来自己“用得着”的人,就一副肉麻、献媚样,令人很不舒服。而对那些普通人或“用不着”的人,就一百个瞧不起,爱理不理的样子,让他人有一种受侮辱、受损害的感觉。此种人自以为很“精”,实是很傻,因为他(她)们的那种“势利眼”和“看人头”的处世方法实际上是在为自己寻找更多的“反对者”。所以亚里士多德说:“聪明人并不一味追求快乐,而是竭力避免不愉快。”“势利眼”者实质是为自己制造更多的“不愉快”。

真正聪明的人却不这样做。他们信奉大智若愚、大巧无术,他们以大智若愚为美。聪明人几乎都采取大智若愚的方式来保护自我。嫉贤妒能,几乎是人的本性,所以《庄子》中有一句话叫“直木先伐,甘井先竭”。一般所用的木材,多选挺直的树木来砍伐,水井也是涌出甘甜井水者先干涸,人也如此。有一些才华横溢的人,因为锋芒太露而遭人暗算。三国时的杨修就是因才盖过主公而遭杀身之劫。《红楼梦》中的王熙凤正是“机关算尽太聪明,反误了卿卿性命”。还是中国那句千古名训“大智若愚”为妙。

有时糊涂一点,反而是一种聪明与智慧,甚至是一种大聪明和大智慧。列宁说过这样一段话:“聪明人是不犯重大错误同时又能容易而迅速地纠正错误的人。”真正的“精”者,既能明白他周围所发生现象的是是非非,也非常明白自己身上的弱点所在。他们善于与他人合作,善于吸收他人的优点来丰富自己、弥补自己的不足。他们从不用语言来显示自己,总使人有一种谦虚、实在的感觉。因而真正的“精”者,永远是生机勃勃、富于进取精神的。

清代画家郑板桥曾说:“聪明难,糊涂难,由聪明转入糊涂更难。”这句话的意思是说,一个人要做到聪明非常困难,一个人要做到糊涂也非常困难,而一个人由聪明升华到糊涂更是困难。可见对比聪明,糊涂是更高层次的聪明。因为这



种糊涂不是真糊涂而是不露痕迹的聪明。在复杂的世界中,一个人如果能用糊涂的方式去生存,那他就能够避免很多缠绕,达到一种逍遥的境界。



能屈能伸

大凡英雄豪杰,胸怀大志,打算干一番轰轰烈烈的事业的人,都能屈能伸。这就好比一个矮小的人,要登高墙,必须要寻找一个梯子作为登高的台阶,假如一时寻找不到梯子,那么即使旁边有一个马桶,未尝不可利用作为进身的阶梯。假如嫌它臭,就爬不到高墙上去。当初,张良、韩信就是刘邦的梯子,韩林儿就是朱元璋的马桶。

韩信年少时曾受过胯下之辱,但他并不是懦夫。他之所以忍受这样大的屈辱,是因为他的人生抱负太大了,小不忍则乱大谋。后来跟随刘邦逐鹿中原,风云际会,先后做过齐王和楚王。在他与部下谈起这件事时说:难道当时我真没有胆量和力量杀那个羞辱我的人吗?而是如果杀了他,我的一生就完蛋了,我忍住了,才有今天这样的地位和成就。

人们在制定理想目标时,往往在实践过程中都会遇到这样那样的困难和挫折,致使你气愤、胆怯、自卑、情绪冲动、灰心丧气、意志动摇等,立志愈高,所遇到的困难就愈大,猝然临之而不惊,无故加之而不怒,这就是大丈夫能屈能伸、乐观坚毅精神的表现。

苦难是一种前兆也是一种考验,它选择意志坚韧者,淘汰意志薄弱者。要达到奇伟瑰丽的人生境界,要成就任重道远的伟业,必须具有远大的志向和极端坚韧的品质。

一场大雪过后,树林里出现了有趣的现象,只见榆树的很多枝条被厚厚的积雪压得折断了,而松树却生机盎然,一点儿也没有受到伤害。原来榆树的树枝不会变曲,结果冰雪在上面越积越厚,直到将其压断,实在是备受摧残。而松树却与之相反,在冰雪的负荷超过自己的承受能力时,树枝垂下,积雪就掉落下来。积雪滑落后,松树枝干依旧挺拔,巍然屹立。能屈能伸,刚柔相济,正是这种气度和风范使松树经受了一场暴风雪的洗礼。

人世间的冷暖是变化无常的,人生的道路也是变化无常的,当你在遇到困难

走不通时,或许退一步就会海阔天空;当你在事业一帆风顺的时候,一定要有谦让三分的胸襟和美德,应该把功劳让与别人一些,不要居功自傲,更不要得意忘形。该进则进,该退则退,能屈能伸。

富兰克林年少时到一位长者家里去拜访,去聆听前辈的教诲。没料到,他一进门头就在门框上狠狠地撞了一下。身材高大的富兰克林疼痛难忍,不停地用手指揉着自己头上的大包,两眼瞪着那个低于正常标准的门框。出门迎接的长者看到他那副狼狈不堪的样子,忍不住笑起来:“年轻人,很痛吧?”这位长者语重心长地说,“这可是你今天来这儿的最大的收获。”

一个人要想在世上有所作为,“低头”是少不了的。低头是为了把头抬得更高更有力。现实世界纷纭复杂,并非想象的那么一帆风顺,面对人生旅途中一个个低矮的“门框”,暂时的低头并非卑屈,而是为了长久地抬头。一时的退让绝非是丧失原则和失去自尊,而是为了更好地前进。缩回来的拳头,打起人来才有力。只有采取这种积极而且明智的初始方法,才能审时度势,通过迂回和缓而达到目的,实现超越。对这些厚重的“门框”视而不见,傲气不敛,硬碰硬撞,结果只能是头破血流,成为摆在风车面前的“唐诘诃德”。

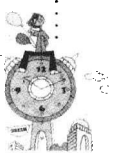
富兰克林终身难忘前辈的忠告,将“学会低头,拥有谦逊”作为自己生活的准则和座右铭,并且身体力行,后来终成大器,卓有建树,被誉为“美国之父”。



是非成败转头空

电视剧《三国演义》主题歌曲慷慨、激昂、悲壮。尤其是词中“是非成败转头空”这七个字颇能表达我们对人生所起的感触。三国中无论是足智多谋的诸葛亮、勇猛豪爽的张飞、义薄云天的关羽还是雄姿英发的周瑜、雄才大略的曹操等无数英雄豪杰都随滚滚长江向东流去,纵横驰骋的战场早已硝烟散尽,空空如也。艺术家的彩笔为我们道尽人世的悲欢离合,但终如南柯一梦,人生无常,是非成败转头空。

人生无常,无物永驻。天下没有什么事物、对象、情势、局面是永远不变的。明月曾经照古人,古人不见今世月。好花不常开,好景不长在。年年岁岁花相似,岁岁年年人不同。人无百日好,花无千日红。物有生、死、毁、灭;人有生、老、



病、死。盛极必衰、否极泰来。月有阴晴圆缺，人有悲欢离合。天下大势是分久必合，合久必分。官无常位，境遇常变。三十年河东三十年河西，风水轮流转。老子说：“金玉满堂，也无法永远守住。”人生聚散、浮沉、荣辱、福祸，这一切都在不断地转化，相辅相成。“百年随手过，万事转头空。”明白此理，你就会视一切变化为正常，就会对一切事情的发生有思想准备，就不会抢天呼地，不撞南墙不回头与天道（客观规律）死顶下去。做人不能逆天道（客观规律）而行事。

人生无常还指事物变动的不可预见性、偶然性，事情的不期而遇。俗话说天有不测风云，人有旦夕祸福；福无双至，祸不单行；运去金成土，时来土做金；屋漏偏逢连夜雨，船迟又遇顶头风……人生之中不可预测的事太多太多。

人生无常，天道有常。人生无常正是天道有常的表现。对于那些觊觎权势、玩弄阴谋的人来说，既有小人得志飞黄腾达之时，也有时运不济，栽跟头之日。秦桧玩弄诡计、陷害忠良，落得个无穷骂名；严嵩专横跋扈、不可一世，终落得满门抄斩。多行不义必自毙，逞一时之能称一世之雄又能存于几时？爬得越高跌得越惨。也许对爬得高的这个人来说，这是他人生际遇的无常，对于群体和社会来说则正是有常的表现。一个肆无忌惮、伤天害理的人早晚会受到客观规律的惩罚，一个霸主早晚有稀里哗啦那一日。这对于他本人是天道无常的表现，对于别人则恰恰证明了天道有常。正所谓天网恢恢，疏而不漏。

感叹人生之无常，并不完全出自无奈的悲愁，相反它可能出自人心对幸福的追求与对永恒的向往。哲学家努力透视人生真谛，帮助人们建构精神家园。宗教家则超越于无常的罗网之上，打通生前死后之结，引人走向不朽的乐土。可惜的是，现代人对哲学存着怀疑的眼光，对宗教抱着利用的心态，因而陷于变幻不已的现实世界，无法解开内心深处的愁结。

聪明的人总是在变化无常中力争主动，在变化之前或之初看到变化的端倪，去把握有常，居安思危，未雨绸缪，处变不惊，临危不惧，从而在恶劣的处境下能登高望远，看到转机，看到希望，有所准备，不失时机地转败为胜，扭转乾坤。

唐伯虎诗中说：“钓月樵云共白头，也无荣辱也无忧；相逢话到投机处，山自青青水自流。”如果人人都能了然于山自青青水自流，就自然会宠辱不惊，物我两忘，也不会去徒自贬抑，自招屈辱。



原谅自己是个凡人

文明社会,我们已经不再把人进行三六九等的划分了,但凡人和名人的差别还是存在的。

所谓凡人,就是那种街上随处可见、匆匆忙忙、来来往往的人,就是那些自生至死都上不了电视、进不了广播,没有人吹、没有人捧、没有人炒的人。

人,包括名人都愿自称是凡人,但骨子里却都鄙视凡人,这也是一种韬光养晦。

想到凡人,就想到没出息、老土,想到柴米油盐、缝缝补补,整日围着生存转。凡夫俗子,能怎样?

其实古代的凡人并不是这样讨人嫌的,因为名人也一样在辛苦劳作。舜、禹尚且如此,遑论其他?

但现在就不同了,一样有幸为人,超人有非同一般的天才,他们用自己的智慧在历史中流芳;名人有着不同凡俗的生活方式,他们身上耀眼的光环刺得凡人无法安然度日。相比之下,凡是那样渺小,那样平凡,他们无声无息地来到人世,无声无息地生存,最后又无声无息地离开。

超人就像太阳,凡人只能顶礼膜拜;名人却是从凡人中走出去的,是机遇和能力的结合品,名人因为有凡人的映衬才光芒四射。

名人离凡人最近,凡人常把自己和名人比较:名人的机会很多,名人的收入很高,名人走到哪里都有人陪同,名人的一举一动都能引起轩然大波,名人整天忙忙碌碌,风光无限,名人不用操心柴米油盐的琐碎小事,名人不用时时警惕失业的危机,甚至名人这个称呼都成了一张无形的通行证,所向无敌。

而凡人却有很多苦恼,没人偷偷给他家送东西,没人愿花时间揣摩他的心思,没人请他签名合影留念。凡人活得很累,因为平凡,常常碰壁,常需要看人脸色,常因求人而感到很没面子,常常感到无奈,力不从心。

凡人也想出名,归入名人一类。但凡人的悲哀很多,没有漂亮的脸蛋,没有大把的钞票,没有背景、来历,也没有空前绝后的智慧。所以伯乐的慧眼是无论如何瞧不出这颗珠子的与众不同的。



凡人有凡人的悲哀,其实名人也有名人的痛苦。辩证法的鞭子打得名人也很羡慕凡人。高处不胜寒的孤独、枪打出头鸟的危险,名人得千方百计包装形象,藏好隐私,还得留神不要因违纪、贪污、偷税、漏税而受处分甚至蹲监狱、掉脑袋。一帆风顺时,凡人也有快乐:凡人可以自己安排时间,而不必由时间安排自己;凡人可以大胆地说自己想说的话,而不必操心舆论的影响;凡人也用不着掩饰自己的缺点与不满,不用见风使舵,当面一套,背后一套。这正是名人羡慕的地方。

那么,就原谅自己的平凡吧,太阳和月亮虽然光彩,但星星也为天空增添了一分光亮;牡丹固然尊贵,野百合却也有春天。就如红花和绿叶,一样的春去秋来,一样的年年岁岁,不同的只是位置和功能。平凡的是我们的位置,却不是我们的心。做个平凡的人容易,但有一颗平凡的心,做一个快乐的凡人,做一个知足的凡人却不是那么容易,需要加倍努力。

凡人要有平和的心态,凡人在自己平凡的岗位上辛勤工作,尽职尽责。同事升官了,笑笑。邻居发财了,笑笑。考试过了,工资升了,孩子懂事了,为小小的成功大大庆贺一番。凡人常没事偷着乐,得点小外快,拣个小便宜,快乐的不仅是物质的东西,更是心中体会的变换。

凡人的生活也许有些平淡。物以类聚,人以群分。凡人和凡人相聚,总免不了慨叹世事,大有同病相怜、惺惺相惜之感。偶尔也发发牢骚、骂骂娘,可明天依然精神抖擞地走在上班路上。生活就是这样,真要较真,那才是傻瓜呢。

凡人的苦恼也很平凡,无非是吃穿用行,无非是情爱离合,于是跟要好的同事、朋友一起吃饭喝酒大玩特玩,借酒消愁。

凡人也常犯错误,但总能以一种对待好朋友的同情心,同样地对自己说:“我原谅你的不完美。”从而获得勇气与力量。

尽管平凡,凡人心里充满爱,爱工作、爱生活、爱家人、爱朋友,每天的柴米油盐酱醋茶中不同样蕴涵着乐趣?与邻居大声讨论小区的是非曲直,不也是一种自在?

凡人同样执著、进取、拼搏、渴望成功、渴望被尊重,虽然没有做出惊天动地的伟业,虽然生活与鲜花和掌声无缘。凡人原谅自己的丑陋,却不能容忍自己的邋遢;原谅自己是个凡人,但却不能原谅自己的懒惰与懈怠。懒惰的人、不珍惜

自己生命的人才会逃避现实,把平凡作为懒惰的借口。

热爱生命、热爱生活、热爱事业,平凡而不平庸,这就是凡人的生活。用自己的汗水换取成功,用真诚换取尊重,这就是凡人的追求。



学会接纳自己

每个人都是独立的,一个人接纳另一个人很难,但一个人接纳自己更难。我们时常对自己不满,为自己的缺点懊恼与烦闷,千方百计想掩饰。自己面对自己时,我们常常会陷入惧怕与悔恨中不能自拔。

但是自己又不像别的物件,不喜欢了就可以随时扔掉,也不和别人一样,合得来便相处,合不来便分手,用不着去委曲求全。我们自己不可能把自己扔掉,除非自己结束自己的生命。自己随时都在纠缠着自己,无论你情愿也好,不情愿也罢。满意时它和你在一起,不满意时它同样不会离开你,生命的无奈也在于此。

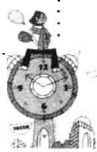
有的人很早就接受了自己,有的人至死都无法接受自己。

谁都想成为一个完美的人,想生活在完美的世界中。我们总期望着自己更漂亮些、更动人些,因为美丽不仅带给我们感官的愉悦,还会让我们本能地自信。

尽管我们知道,相貌、性格和生命一样,都是我们所不能自由选择的,然而对于自己的不满意却时刻折磨着我们。丑陋使我们不敢大声讲话,不敢仰起头走路,不敢面对他人的注视,在美丽的人面前,我们更本能地感到自卑。总希望有一天,魔镜会突然出现,告诉你是天下第一美人。

性情也是我们在不知不觉中形成的。虽然我们并不对自己的容貌与性情负完全的责任,但我们却不得不每日面对它。苏格拉底能够认识自己、接受自己,才宣称自己自知其无知。我们虽不能像苏格拉底那样,自知自己无知,但接受自己是可以做到的。

对自己的优点,我们不去自己挑明,而千方百计诱导别人说出,虽然只是说的人不同,可这其中的奥妙就很深了。自己说的,那叫自我吹嘘,叫逞能,别人说的,是“客观”,是“实事求是”。聪明的人最善用这一招,临了还会让对方说一句,你真谦虚。



对于自己的缺点,我们难以接受,更不愿意被别人指出,尤其是当众指出。即使外表可以保持不动声色,可内心里能不恨他么?领导每次作完报告都要说“欢迎批评指正”之类的话,你可千万不要当真。这意见不能“指”,更不能“正”,只能当作没有,最好本来就没有。不然你肯定会免费获得许多小鞋穿。

比较聪明的方式是:人贵有自知之明。只有自己知道了自己的缺点,自己觉察出问题,神不知鬼不觉地改掉,这才是上上之策。

老实的做法是三缄其口。不要那样不厌其烦地告诉别人“我还有点自知之明”,那其实是在自欺欺人,内向的人希望自己能开朗些,外向的人希望自己深沉些,直率的人希望自己圆滑世故些,圆滑世故的人希望自己简单快乐些。一味地想要改变自己,求全求多,都是没有意义的。

做人要接纳自己,不要掩饰自己,嘴上一套心里一套,浑浑噩噩,得过且过,也不要我行我素,刚愎自用。接纳自己,实质就是理解自己。接受自己的优点,我们便多一分自信;接受自己的缺点,我们便多一点理智。表现得坦坦荡荡、光明磊落、平和、不做作、不炫耀。

接纳自己需要勇气,也需要毅力。接纳自己是一个漫长而艰苦的过程,也是一个人长大、成熟的过程。这当然是一个痛苦的经历,因为我们会逐渐发现,自己不是那样完美,也不可能变成理想的自己,接纳自己的优点也接纳自己的缺点,直面自己的优点需要勇气,直面自己的缺点更需要坦诚,需要包容。

认识自己的优点和缺点,明白自己想做的不一定就能做,明白自己所做的不一定全能做好,我们便会自信、自制、自强,生活便多一些快乐,少一些烦恼。相反,斤斤计较自己的缺点,不原谅自己的失误,则会使我们沮丧、自卑。

现实粉碎着我们的理想,也粉碎着我们对自我的梦。接受真实的自己,客观地对待自己,我们就能善待自己、善待他人。



信任自己的感觉

有一首歌《跟着感觉走》唱道:跟着感觉走,紧抓住梦的手……这首歌曾经风靡一时,说的就是要信任自己的感觉。其实感觉这东西,实在太不可信,且不说它根薄底浅,缺凭少据,也不管它来去匆匆,稍纵即逝,即使当它切切实实存在之

时,也是凌乱如麻,如同一曲蹩脚的交响乐,扰乱有秩序的生活。它还长有一张善变的脸,或东或西,或直或曲,叫人难分是非,无所适从。有时候感觉这东西还会欺骗人。

心理学家曾经做过一个实验,他们在一张纸上画出两条长度略有差别且可以用肉眼区分的线段,事先让几个人看过,让他们坚持短的线段较长的观点,再让他们和几个受试者一起进入一间屋子,把画有线段的纸拿给众人看,开始几位受试者都认为实际上长的那条线段较长,但在其他人的坚持下,渐渐地,受试者中就有人改变主意,到最后,所有受试者都认为实际上短的那条线段较长。这个实验充分说明,在很多人聚集的场所,个人往往不能坚持自己即使正确的感觉,而易受多数人的观点的影响,通常称为集体效应。

今天,我们已进入信息社会,迅速发展的科技为世界的方方面面制定出准确而详尽的标准,理智就像一部忠实可靠的机器,一丝不苟地完成着人所赋予的使命,相比之下,人的感觉远不如机器的数据让人信服。

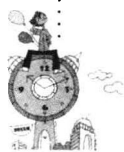
感觉肚子不舒服,医生可不信,于是忍着,去拍片、做CT、化验,折腾一圈得来一堆数据摆那儿,没说的。感觉空气不错,出去散步吧?那可不行,空气指数,舒适指数,还有污染物颗粒,不知道行吗!感觉这件衣服挺合适,不行,还得问问造型师,从款式到颜色到布料,都能指出个子丑寅卯来,不服不行。

跟着别人走,错了,不用担负责任;对了,可以得到好处,何乐而不为。可是这样做实际上就是被别人牵着鼻子走。做人要是做到这个份上,那活着跟行尸走肉也没什么两样了。

所以,若把自己的感觉全然淹没在理智的海洋中,盲目崇拜理智,生活就变得索然无味,人生也就不再有激情。或者把自己的判断建立在他人的结论上,也就失去了生活的目标。

因为生活不仅是一个客观的过程,它还是一个自我需要得到满足的过程。不仅需要理性的结论,更需要感觉的体味,就如幸福不光是别人看到的,更重要的是自己所感觉到的一样,这里,理智无法代替感觉。

信任自己的感觉,我们才能有自己的个性,才不会随波逐流,人云亦云。信任自己,用自己的眼光观察世界,用自己的心感受世界,我们能切切实实地感受到自己的存在,能够看到世界的丰富多彩。



相信自己的感觉。这种感觉只属于自己,不需要他人认同。自己的身体是否健康,工作是否满意,生活是否幸福,心情是否愉快,所有这些,都由自己的感觉决定。你感觉好的东西别人也许不赞同,你感觉的成功别人无所谓,但你既然是你,不是他,那就有权享有自己的感受。

相信自己的感觉需要勇气,在这个没有阻隔的时代,与众不同的感觉往往让身边的人惊诧,引起众人的嘲笑,但这没什么,生存于这个世界,你就是它的一分子,与众不同的这一个。别人可以分担你表面的不幸,但无法体会你内心的痛苦,可以同你一起快乐,但无法享受你快乐的源泉。生命就是这样,我们必须独自承担很多只属于自己的东西,勇敢地信任你的感觉,遵循你的感觉,尤其当它与众人不同时!



珍惜你所有

平时我们关心的不是自己有什么,而是自己没有什么,尤其是在身边有可比较对象时。

在多数人看来,有与无是有其确定的内容的。自剩余产品和剩余价值成为人们奋斗的目标后,一个人的所有所无都是以财富来衡量的。人们普遍接受把金钱、财富、名誉、地位作为有无的主要内容。

譬如买的彩票中了头奖,有钱了;写的小说被搬上了电视,有名了;昔日的办事员当了处长,有地位了……

倘若被问及“你有什么”,你若回答生命、健康、良心、真诚、幸福等诸如此类的话,准会被别人瞧不起,这算什么,值几个钱?

真是这样吗?你可曾想过,没有这些,你才真是一无所有。

也许你没有财富,但你拥有知识;也许你没有名誉,但你拥有能力;也许你没有经验,但你拥有青春;没有美貌,但你拥有健康;没有健康,但你拥有生命。

平常我们对它们的存在熟视无睹,就像在马克思从商品中悟出资本主义社会发展规律以前,人们对商品熟视无睹一样。现实的公理是:只有失去了才明白自己曾经拥有,只有到无法挽回的地步才明白它的可贵。既然拥有,就该珍惜。

所以一般人活着老是念念叨叨的,深恐手边没有齐全的材料,做不出一道幸

福的人生菜肴。一生就像一个装果子的篮子，我们走啊捡啊，把自己认为有用的、珍贵的东西统统放进去，总认为自己拥有的越来越多，却不知自己同时已经失去了更多。

人的一生其实很匆忙，年轻人拥有着青春、健康、活力，寻觅着自己没有的经验、财富、名誉、地位并不辞劳苦；老人拿着经验、财富、名誉、地位去寻找健康、青春和活力。等到是非成败转头空时，你所有拥有的都将不是你的，也就真正一无所有了。

但不管怎样，真理都会以其独特的方式证明自己，珍贵的东西也往往会在时间的流逝中显露出来。人只有在行将分离时，才体会到相聚时的欢乐；不再年轻，才开始怀念年轻时的激情岁月；生病的时候，才忆起健康的珍贵；自知所剩时日不多，才悔恨曾经浪费太多的光阴；甚至那些苦痛、挫折也会在时间的长河中变得美丽、令人回味，成为我们不可多得的财富。

人的一生本来短暂，万千生物中，能在那时那地来到人世，本就是一种缘分。

既然拥有，就该珍惜。

拥有宝贵的生命，拥有自由，拥有健康，拥有一份工作，拥有家人的爱，拥有朝气与活力，拥有知识，拥有能力，珍惜所有这些，让你在失败中不会消沉，在逆境中不会堕落，快乐时不会孤单，失意时不会茫然。

珍惜你所有的一切，才能在失去的时候坦然对自己说，我曾经拥有它，因为有它，我的生命多了一些色彩；我曾经善待它，这样，我的生命有了一段快乐。

第三章 改变你的时间观念

GAIBIAN GUANNIAN
GAIBIAN MINGYUN



我们讨论时间问题，一是考虑时间长短，二是考虑时间效率。人的生命是有限的，要想获得更大的成功，就要认真规划时间，拒绝不良的时间观念和习惯。



管理好你的时间胜于管理好你的金钱

现代人每日为工作而忙忙碌碌，常常觉得时间不够用，就像常怨叹钱不够用的人一样，是“时间的穷人”，恨不得把24小时变成48小时来过。但上天公平地给予每人一样的时间资源，谁也没有多占便宜。在相同的“时间资本”下，就看各人运用的巧妙了。有些人是任时间宰割，毫无管理能力，24小时的资源似乎比别人短少了许多，有人却能“无中生有”，有效运用零碎时间，而有些懂得“搭现代化便车”的人，干脆利用自动化及各种服务业代劳，“用钱买时间”。“时间即金钱”，尤其对于忙碌的现代人而言更能深切感受，每天时间分分秒秒的流失虽不像金钱损失到“切肤”的程度，但是钱财失去尚可复得，时间却是“千金唤不回”的。如果你对上天公平给予每个人24小时的资源无法有效管理，不仅可能和理财投资的时机性失之交臂，人生甚至还可能终至一事无成。可见“时间管理”对现代理财人的重要性。想向上帝“偷”时间既然不可能，那么学着自己“管理”时间，把分秒都花在“刀口”上，提高效率才是根本的途径。

“忙”、“没有时间”只是借口而非真实，如果聪明才智相仿，而工作时间比别人长，绩效（薪水、所得、职位、成就）却不比别人好，那就该好好检讨，是不是没有充分发挥时间效率？在心理上必须建立一个观念，力求“聪明”工作，而不是“辛苦”工作。例如别人6个小时可做到的事，我努力在4个小时之内完成。以追求最高的时间绩效为目标，假以时日，时间自然在你掌握之中！时间管理与理财的原理相

同,既要“节流”还要懂得“开源”。要“赚”时间的第一步,就是全面评估时间的使用状况,找出所谓浪费的零碎时间。第二步就是予以有计划地整合运用。首先列出一张时间“收支表”,以小时为单位,把每天的行事记录起来,并且立即找出效率不高的原因,彻底改善。其次,把每日时间切割成单位的收支表做有计划的安排,切实去达成每日绩效目标。“时间是自己找的”,当你把“省时”养成一种习惯,自然而然就会使每天的24小时达到“收支平衡”的最高境界,而且还可以“游刃有余”地处于“闲暇”的时间,去从事较高精神层次的活动呢!如果你是开车或乘公交车的上班族,平均一天有4个小时花在交通工具上,一年就有一个月的时间待在车里。如果把这一个月里每天花掉的两个小时集中起来,连续不断地坐一个月的车,或不眠不休地开一个月的车,就能体会其时间数量的可观了。

要占时间的优势,就要积极地“凭空变出”时间来,以下提供一些有效的方法,让你轻松成为“时间的富人”。

尽量利用零碎时间。坐车或等待的时间拿来阅报、看书、听空中资讯。利用电视广告时间处理洗碗、洗衣服、拖地等家事。不要忽略一点一滴的时间,尽量利用零碎时间处理杂项事务。

改变工作顺序:例如做饭时,先洗米煮饭、煮汤,再来洗菜、炒菜,等菜上桌的同时,饭、汤也好了。稍稍改变一下工作习惯,能使时间发挥最大的效益。此种“时间共享”的作业方式可在工作中多方尝试,而“研究”出最省时的顺序。

批量处理,一次完成。购物前列出清单,一次买齐。拜访客户时,选择地点邻近的一并逐户拜访。较无时效性的事务亦以地点为标准,集中在同一天完成,以节省交通时间。

工作权限划分清楚,不要凡事一肩挑。学习“拒绝的艺术”,不要浪费时间做别人该做的事。同事间互相帮忙偶尔为之,不要因“能者多劳”而做烂好人。办公室的工作各有分工,家事亦同,家庭成员都该一起分担,上班族家庭主妇不要一肩挑。例如先生的书房、车子,小孩的房间、玩具要求他们自己清理。家事也要分工负责,把省下的时间用来自我充实,做个“新时代主妇”。

善加利用付费的代劳服务。银行的自动转账服务可帮你代缴水电费、煤气费、电话费、信用卡费、租税、定存利息转账等,多加利用,可省舟车劳顿与排队等候的时间。



以自动化机器代替人力。办公室的电话联络可用传真信函、电子邮件取代，一方面可节省电话追踪的时间内容又有凭据，费用亦较省。而且传真信、电子邮件简明扼要，比较起电话联络须客套寒暄才切入主题，节省许多无谓的“人力”与时间。家庭主妇亦可学习美国妇女利用机器代劳的快速做家务方法。例如使用全自动单缸洗衣机、洗碗机、吸尘器、微波炉等家电用品，可比传统人力节省超过一半的时间，十分可观。



抓住时间就抓住了成功

商场上，谁能抢在前面，抢到市场先机，谁就能先富，而且是一种非常迅速的富。这其实是一个抢时间的战斗。商界中流行的“抢摊”一词，也正是这个意思，通过抢时间来抢占市场。

上海申花电器有一句著名的广告词，即：领先一步，申花电器。这恐怕是中国商界最早的关于“抢摊”的金玉良言了。

广东人还有一句同以上“抢摊”口号有着异曲同工之妙的口头禅：饮头啖汤。头啖汤，意指第一口、第一锅。

凡在商海中摔打过来的人都明白这个道理：领先一步，你想不发都难。

跳舞热、服装热、旅游热、钓鱼热、台球热、电子游戏热、电脑热、保龄球热……这九九八十一热，不知热昏了多少人的头，也不知胀满了多少大小老板的腰包！

恐怕连白痴都要承认，凡第一家饭店、第一间咖啡屋、第一家桌球室、第一个炒股……用他们的话讲：“开档就有钱，弯腰就见钱。”

中国有一个鲜于曝光的亿万富翁叫李晓华，曾于1993年买了一部由世界著名的“法拉利”制造商专门为中国制造的价值13.4万美元的“法拉利348TS”。这一“腕级”动作曾使中国传媒乃至世界传媒忙乎了好一阵子。但李晓华的最早商业行为，却是许多人不知晓的。

这个北京仔成功的第一步是吃了第一口汤。

当他带着2000元只身南下广州时，发现街上有一种看得见制冰过程的制冰机，大大的肚子中翻搅着诱人的橙色，冰凉的橙汁就是从这大肚子出来的。

聪明的李晓华决定吃这口汤了。

他顿尽钱囊，背了两台制冰机直达北戴河……那年夏天，两台制冰机不仅成了北戴河一景，还成了两台连轴转的“印钞机”。

总之，李晓华赚了个满钵满罐。

然而令人奇怪的是，李晓华却在大家认为制冰机赚钱的时候把制冰机高价出让了。

这正是李晓华买得起 13.4 万美元的法拉利赛车的原因。

第二年夏天，整个北戴河制冰机星罗棋布，僧多粥少，大多数人能保本已是阿弥陀佛了。

而李晓华却在北戴河开起了第一家录像厅。

录像厅场场爆满，卖票口人山人海，每票竟炒到 10 元一张，金钱又大把大把地流进了李晓华的腰包，他一举又赚了数 10 万元。

李晓华成功的诀窍，用他自己的话来说，最大的诀窍就是所谓超前行动，关键是第一个占领当地市场。

通过李晓华这个典型的事例，我们不难看出，抢滩实际上是抢时间，时间就是金钱！

在国际上的市场竞争，更是以时间差作为赚钱的第一手段。

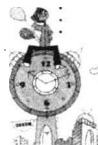
善于运筹时间，巧妙利用机会，打“时间差”所成功的商人就比比皆是了。

时间差可以说是机会，而机会属于那些积极发掘的人。香港假发之父刘文汉，就是靠着餐桌上的一句话而发迹的。

在此之前，刘文汉只不过是一个默默无闻的小商人。1975 年，刘文汉在美国旅游时，有一天同两个美国人共进午餐。当说到做什么新行业可以在美国赚钱时，其中一个商人说了一句“假发”。并拿出一个长的黑色假发表示说，他有意购买几种不同颜色的假发。

就是这样一次普普通通的谈话，具有“枪口”意识的刘文汉嗅出了发财的气味。他经过深入调查了解，果然发现戴假发的热潮正在美国兴起。出现了以长发为标志的一代青年，戴假发也就成了一种时尚。

刘文汉抓住这一有利时机，迅速在香港组织假发生产，很快成为了香港一大富豪，1990 年，外销总值达 10 亿港元之巨。在香港产品输出中占第四位，刘文汉



还当选为香港假发制造商会主席。

可以这样断言：抓住时间就有钱赚，贻误时间就要赔钱。

报载，美国一家制造厂被迫以 300 万美元拍卖。据行家介绍，这家设备厂按旧货处理也值 600 万美元。我国有关部门得到这条信息后，于拍卖前与该厂成交，经过两天两夜的讨价还价，最终以 143.3 万美元成交，但对方要求中方次日上午 10 点前交款。中方以前所未有的速度迅速筹款，但种种原因还是迟交款半小时，被他人以 190 万美元买走了。

半个小时就是几百万美元的损失。

要打时间战，取得“抢滩”的胜利，必须做到以下两点：

(1) 具有超前意识和知识。需要预测市场，最大限度地把握自己推出的第一个产品或服务，在当地市场有良好和火爆的销路。不但要有意识做“第一个”，而且要保证做受市场欢迎的“第一个”。

(2) 必须超前行动。“抢”，关键是在行动上抢在前面，即以新产品第一个占领市场，独领风骚，第一个夺取超额利润。等别人跟来，造成市场饱和时，这段“时间差”已经让你大发一笔了。



时间就是金钱新解读

人们说“时间就是金钱”，往往是从成本会计层面上考虑问题。他们先假定，一件事情所花时间越多，成本就越高。经验似乎也证明了这一点。那些超出预定工期的工程，其费用通常也会超出预算，比如英吉利海峡隧道或者是大英图书馆新馆。

另一方面，为了节约成本而把时间缩短，其结果却未必总是成功。20 世纪 90 年代早期，在产品 and 市场均未成熟情况下，苹果公司 (Apple) 的设计和营销人员把牛顿牌 (Newton) 掌上电脑仓促推向市场。Newton “半生不熟” 进入市场，结果很快就被对手 Palm Pilot 超过。

要理解时间和金钱的关系，一个更有创意的思路是把两者都看作商品，可以买卖，两者也可以相互交易。金钱可用来购买时间，而时间也可用来创造金钱。

企业经常需要购买时间，而它们每天都要购买的就是——从雇员身上购买

劳动力。美国工程师哈林顿·爱默生(Harrington Emerson)早在1913年就说：“许多公司误以为雇佣工人就是购买他们的产出，而工人们则认为自己是在出卖时间。”爱默生说：“这种误解是导致劳资关系紧张的主要原因之一，公司希望对每个单位产量的投入越少越好，这样可以压低成本，而工人则渴望因自己付出的时间而获得更多回报，使自己利益最大化。”

他认为，解决办法就是创造一个机制，在增加产量的同时，能够给工人所付出的时间以奖励。付给工人更多薪酬，这样他们就会为你付出更多时间，而且更有效地利用时间。由此而造成的产出增加，会超出劳动力成本增加值。

公司在进行技术革新或者从事创造活动时，就是在花时间创造金钱。牛顿牌掌上电脑的例子表明，时间投入不足，会导致什么后果。

一个相反的例子是宝丽莱的故事。宝丽莱公司(Polaroid)创始人埃德温·兰德(Edwin Land)1947年就开始研制一次成像(instant photography)，但他直到1972年才推出著名的Polaroid SX-70。此前，宝丽莱曾推出使用黑白胶卷的一次成像相机，但公司最终目标是彩色一次成像相机。兰德不满足于做第二，他不愿意匆匆上马，否则会占用其他重要项目的资源。他指定要把SX-70暂时作为次要项目，让它自己慢慢成熟。该产品的完善历时25年之久，但一投放市场，就大获成功。



时间管理的致命禁忌

管理时间的禁忌最常见的是：迷惑、犹豫不决、精力分散、拖拉、躲避、中断和完美主义。

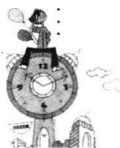
1. 迷惑

没有为以后几个月和以后几年作出计划，可能是时间管理中最大的错误。有一个对话是这样的：

“请你告诉我应该往哪里走？”

“这要看你去哪里。”

“不管去哪里都行。”



“那么你随便走那条道路都行。”

2. 犹豫不决

第二个主要错误是犹豫不决,不能做应该作出的决定。这就好像鸵鸟,对不愉快的事情不理睬,躲到沙堆里。

这个暗藏的敌人意味着我们对某一任务不是一次完成,而是要花很多的时间。它使我们的惶惑和恐惧更加严重。这是因为拖延决定是容易的,但不作决定是不容易的。犹豫不决让我们无法集中精力、无法放松、无法创造。它还可能成为其他问题的根源,如逃避责任。

3. 精力分散

精力分散是企图做超出需要的甚至超出可能的事情。过多的精力分散会导致解决问题毫无效果,无法集中精力,对最简单的工作也缺乏动机。企图在各方面都做工作就会使身体产生疲劳。

查尔斯·卡左描述了一种教师和学生中常见的精神分散症状。这一症状的主要特点有:

- (1)同时想作许多事情;
- (2)不断为等待做的事情着急;
- (3)随着压力的增加不知什么时候可以做什么、应该做什么;
- (4)反正做不好,因此对当前的工作投入很浅薄。

4. 拖延

拖延是时间的贼,是时间管理中的最重要的罪恶。拖延的定义是把某一时间(如天)能够做好的事情拖到明天。有三种典型的拖延:拖延不愉快的事情;拖延困难的事情;拖延需要做很难做决定的事情。

常用的借口是:“我希望”,这个借口通常是希望不要做某一件工作和希望某种奇迹发生来做这一工作。从根本上来说,就是取消对某件事的责任。“我就是开不了头”,这是作为实现目标的一种预言,它把自我欺骗变为现实,最终导致自我失败。

消除习惯性的拖延需要补救的行动。一个简单的规则是先做不喜欢的事情。当不愉快的事情做完后,就会对喜欢的工作集中精力。否则,放在一边的工作一直挂在心头,使你分心,让你无法有效地做喜欢的工作。有些人发现同自己订合同很有帮助,他们在完成了自己不喜欢的工作后会奖励自己多休息一会儿,或者给自己买件衣服、一个唱片以资鼓励。

5. 逃避

人可以找到很多逃避工作的办法。他们拖延工间休息时间,在楼道中溜达以寻找可以聊天的人,还假装聊与工作有关的事情。他们阅读并不需要阅读的书籍和报纸。他们做一些工作上琐碎的事情,不断清理办公桌上的文件和抽屉里东西,做一些可做可不做的事情。实际上他们可能是在逃避不愿意做的工作。

6. 中断

不在计划中的打断是让人烦恼的消耗时间的事情之一。电话、老板进来聊天、同事进来问候以及其他的紧急情况都是对工作的打扰。

中断对复杂的工作伤害最大。

7. 完美主义

笔记做得工工整整,脏了一点也要修来改去甚至重新抄一遍。殊不知,需要和过分是应该区别的。多余的努力不会产生任何益处。

以上是时间安排中最常见的禁忌。下面重点介绍消除这些障碍的积极步骤。

优先权:解决困惑的办法

“你必须知道应该先做什么后做什么!”解决困惑的最好办法就是设置目标并且不时对这些目标进行评估。这里有几个基本的指导思想。

- (1)建立清楚的、可以达到的目标。
- (2)确立目标的优先权。
- (3)找出与目标有关的可以在较短的时间内进行的工作。
- (4)确定完成较小目标的日期。

目标应该是清楚的和可以达到的。梦想也许是进步所必需的,但是不必需的梦想只能产生失落和较低的成绩。



事有轻重缓急

众所周知,人的时间和精力是有限的,不制定一个顺序表,你会对突然涌来的大量事务手足无措。

有些人会觉得工作愈忙愈好,但是忙于琐碎的事和忙于正事,这中间有很大的差别。即使是同样花时间工作,其一分一秒的价值却完全不同。而且,忙于琐碎的事往往会影响重要工作的进展。

一天的事情有很多,有些是迫在眉睫的,而有一些是可以暂且缓一缓的,也就是说事有轻重缓急。

有些非生理需要的事情,就难于判断出哪些重要而哪些不重要了。比如说,A和B同时与你预定在8点钟约会,约谁合适呢?这时候选择与谁约会,就要看你的目的究竟是什么了。你要找女朋友,而A约你正是这个意思,你会毫不犹豫地去与A约会;而你需要升迁,B约你也恰好是这个意思,毫无余地,你要去会见B。也就是说,要根据自己的某些目标来确定事情的轻重缓急。

有一位公司的经理去拜访钢铁大王安德鲁·卡耐基先生,看到卡耐基干净整洁的办公桌感到很惊讶,他问卡耐基说:“卡耐基先生,你没处理的信件放在哪儿呢?”

卡耐基说:“我的信件都处理完了。”

“那你今天没干的事情又推给谁了呢?”这位经理紧接着问。

“我所有的事情都处理完了。”卡耐基微笑着回答。看到这位公司经理困惑的神态,卡耐基解释说:“原因很简单,我知道我所需要处理的事情很多,但我的精力有限,一次只能处理一件事情,于是我就按照所要处理的事情的重要性,列一个顺序表,然后就一件一件地处理。结果,完了。”说到这儿,卡耐基双手一摊,耸了耸肩膀。

“噢,我明白了,谢谢你,卡耐基先生。”

几周以后,这位公司经理请卡耐基参观其宽敞的办公室,对卡耐基说:“卡耐

基先生,感谢你教给了我处理事务的方法。过去,在我这宽大的办公室里,我要处理的文件、信件等都堆得和小山一样,一张桌子不够,就用三张桌子。自从用了你说的方法以后,情况好多了,瞧,再也没有未处理完的事情了。”

这位公司经理就这样找到了处理事情的办法。几年以后,他成为美国社会成功人士中的佼佼者。我们为了个人事业的发展,也一定要根据事情的轻重缓急制定出一个计划来。可以每天早上制定一个顺序表,然后再加上一个进度表,就会更有利于向自己的目标前进了。

行动可以分为五个层次:重要且紧急、重要但不紧急、紧急但不重要、繁忙以及浪费时间。

1. 重要且紧急

这些是必须立刻或在近期内要做好的工作。例如,老板要你在明天早上10点钟以前提出一份报告、你的汽车引擎有堵塞的情形、生产前阵痛已经到了每3分钟痛一次。

现在这些情况的紧急和重要性,要比其他任何一件事都优先。如果拖延是造成紧急的因素,则现在已经不能再拖延了。在这些情形下,时间管理就不会出什么问题了。

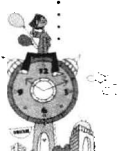
2. 重要但不紧急

对这一类工作的注意,可分辨出一个人办事有没有效率。

我们的生活中,大多数所谓重要的事情都不是紧急的,我们可以现在或稍后再做。在很多情形之下似乎可以一直拖延下去,而在太多的情形下,我们这样拖延着。这些都是我们“永远没有着手”的事情。

例如,你要参加提升你专业技术的培训班,你想找出时间先做一番初步资料搜集之后,再向老师提出你的计划;你一直想写的两篇文章;你想开始的节食计划;3年以来你一直计划要做的年度健康检查;你一直打算要建立起来的退休计划等。

这些工作都有一个共同点:尽管它们具有重要性,可以影响到你的健康、财富和家庭的福利,但是如果你不采取初步行动,它们可以无限期地拖延下去。如



果这些事情没有涉及别人的优先工作或规定期限而使它们成为“紧急”，你就永远不会把它们列入你自己优先要办的工作中。

3. 紧急但不重要

这一类表面上看起来是极需要立刻采取行动的事情，但是如果客观地来检视，我们就会把它们列入次优先级里面去。

例如，某一个人要求你主持一项筹集资金的活动、发表演讲或参加一项会议。你或许会认为每一个都是次优先的事情，但是有一个人站在你面前等着你回答，你就接受了他的请求，因为你想不出一个婉拒的办法。然后因为这件事情本身有期限，必须马上去做，于是第二类的优先事情就只好向后移了。

4. 繁忙

很多工作只有一点价值，既不紧急也不重要，而我们常常在做更重要的事情之前先做它们，因为它们会分你的心——它们提供一种有事做和有成就的感觉，也使我们借口把更有益处的第二类工作向后拖延。

如果你发现时间经常被小事情占去了，你就要试一下学会克服拖延。

5. 浪费时间

是不是浪费时间，当然是属于个人的主观认定。

有人说美国小说家海明威给“不道德”下的定义是：“事后觉得不好的任何事情。”我不知道他这个定义是不是能够经得起理论的鉴定，但是我确实认为这个定义可以用在“浪费时间”这四个字上。例如，如果我们看完电视之后觉得很愉快，那么看电视的时间就用得不错。但是如果事后我们觉得用来看电视的时间不如用在修剪草地、打网球或看一本好书，那么看电视的时间就可以归在“浪费”的一类（不过，根据很多商业人士的标准来看，95%的看电视时间都应该归入此类，因此，下次在你伸手去打开电视的时候，很值得你细想一下）。

努力节约时间而又做不到的人，常常想把他们的没有效率怪罪在这一类事情上。不过这不是问题所在，问题是把太多的时间用在第三和第四类而不是用在第一类和第二类事情上。

因此有必要谈谈时间管理理论的问题。第四代时间管理理论在前三代时间管理理论的基础上,兼收并蓄,推陈出新。其中以原则为长,配合个人对使命的认知,兼顾重要性和急迫性,注重生命因素的均衡发展,始终把个人精力的焦点放在“重要”的事务上。

如何判断“重要”?重要性 with 目标息息相关。凡有利于实现目标的事务均属重要,越有利于实现核心目标就越重要。

最新的时间管理理论,把事情按紧急和重要的不同程度,分为 ABCD 四类。

先做 AB,少做 C,不做 D。方向重于细节,策略胜于技巧。始终抓住“重要”的事,才是最大的时间管理、最好的节约时间方法。AB 类事务多了,CD 类自然就杜绝了,你就会越来越有远见、有理想、有效率,少有危机。



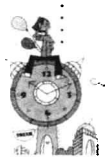
始终做最重要的事

始终做最重要的事主要在于以下两点:

1. 不值得做的,千万别做

编剧家尼尔·西蒙决定是否将一个构想发展为剧本前会问自己:“假如我要写这个剧本,在每一页都尽量保持故事的原则性,而且能将剧本和其中的角色发挥得淋漓尽致的话,这个剧本会有多好呢?”答案有时候是:“还不错,会是一个好剧本,但不值得花费一两年的生命。”如果是这样,西蒙就不会写。遗憾的是,大多数人一直要到他们的生涯走了一大段路以后,才开始问这样的问题,也许是因为年轻时并不了解计划一旦开始要花费多少时间才能完成,也不了解我们的时间其实非常有限。

时间专家尤金·葛里斯曼的早期生涯确实也是如此。就在他当上一所大型大学院校的系主任之后,一个全国性的科学机构邀请尤金·葛里斯曼在他们的年度会议上发表论文。他以为这是有关政治方面的事,于是就答应了这个要求,并花了相当多的时间准备,但发表会的结果却令人大失所望。出席会议就是参与这个计划的那些人,总共 4 个。经过这次教训,当天他便下定决心绝不再轻易答应任何事情。不久之后,同一个机构又请他将当时发表的内容写成一篇论文,



刊登在他们没有人看的期刊上,他拒绝了。

学校中有许多老师年复一年这样地发表论文、写论文,也规规矩矩地将这些活动列在他们的履历表上。有人认为,这些人至少做了点事情,总比什么都没做好。拿破仑·希尔认为比什么都不做还糟。当他们以为他们在做一些事情时,其实他们什么也没做,这比什么都没做更惨。

下面有4个很好的理由说明了绝对不要做不值得做的事:

(1) 不值得做的事会让你误以为自己完成了某些事情。就像将没人听过或读过的论文列在履历程上一样,你只是对白费力气沾沾自喜罢了。

(2) 不值得做的事会消耗时间与精力。因为用在一项活动上的资源不能再用在其他的活动上,不值得做的事所用的每一项资源都可以被用在其他有用的事情上。

(3) 不值得做的事会赋予自己生命。社会学家韦伯说,一项活动的单纯规律性会逐渐演变为必然性。一段时间之后,人们会说:“我们不应该让它消失,我们已经做这么久了。”许多机构、刊物或活动根本就不该存在,其仍能持续存在的原因只是大家已经习惯,有了认同感,如果让他们消失的话,会有罪恶感。

(4) 不值得做的事会生生不息。做了不值得做的事之后,就需要组织一个委员会来监督,最后,还需要小组委员会、管理人员、手册、指导原则,甚至每年开设训练营学习如何将不值得做的事做得更好。有一天,某个富人过世后,还会留下一笔钱捐赠给大学教授,来做这个不值得做的事,其前景无限光明而且令人惊讶。

你也许是无选择余地,因为你既无权也无势,但是又要你有选择的机会,运用尼尔西蒙的试纸测验,问问自己:“如果我将这个构想的潜能发展到极限,是不是真的值得呢?”答案如果是“不”的话,千万别去做。

通常,人们总是根据事情的紧迫感,而不是事情的优先程度来安排先后顺序,这样的做法是被动而非主动的,成功人士不能这样工作。

2. 时间管理的关键:分清轻重缓急,设定优先顺序

成功人士都是以分清主次的办法来统筹时间,把时间用在最有“生产力”的地方。

面对每天大小、纷繁复杂的事情,如何分清主次,把时间用在最有生产力的地方,有三个判断标准:

(1)我必须做什么?

这有两层意思:是否必须做,是否必须由我做。非做不可,但并非一定要你亲自做的事情,可以委派别人去做,自己只负责督促。

(2)什么能给我最高回报?

应该用80%的时间做能带来最高回报的事情,20%的时间做其他事情。

所谓“最高回报”的事情,即是符合“目标要求”或自己会比别人干得更高效的事情。最高回报的地方,也就是最有生产力的地方。这要求我们必须辩证地看待“勤奋”。“业精于勤荒于嬉”。勤,在不同的时代有其不同的内容和要求。过去,人们将“三更灯火五更鸡”的孜孜不倦视为勤奋的标准,但在快节奏高效率的信息时代,勤奋需要新的定义了。勤要勤在点子上(最有生产力的地方),这就是当今时代“勤”的特点。

前些年,日本大多数企业家还把下班后加班加点的人视为最好的员工,如今却不一定了。他们认为一个员工靠加班加点来完成工作,说明他很可能不具备在规定时间内完成任务的能力,工作效率低下。社会只承认有效劳动。

因此,勤奋 = 效率 = 成绩/时间

勤奋已经不是时间长的代名词,勤奋是用最少的时间完成最多的目标。

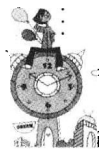
苏格拉底说:“当许多人在一条路上徘徊不前时,不得不让路,让那些珍惜时间的人赶到他们的前面去。”

(3)什么能给我最大的满足感?

最高回报的事情,并非都能给自己最大的满足感,均衡才有和谐满足。因此,无论你地位如何,总需要分配时间于今人满足和快乐的事情,惟如此,工作才是有趣的,并易保持工作的热情。

通过以上“三层过滤”,事情的轻重缓急很清楚了,然后以重要性优先排序(注意,人们总有不按重要性顺序办事的倾向),并坚持按这个原则去做,你将会发现,再没有其他办法比按重要性办事更能有效利用时间了。

美国伯利恒钢铁公司总裁查理斯·舒瓦普向效率专家艾维·利请教“如何更好地执行计划”的方法。



艾维·利声称可以在10分钟内就给舒瓦普一样东西,这东西能把他的业绩提高50%。然后他递给舒瓦普一张空白纸,说:“请在这张纸上写下你明天要做的6件最重要的事。”

舒瓦普用了5分钟写完。

艾维·利接着说:“现在用数字标明每件事情对于你和你的公司的重要性次序。”

这又花了5分钟。

艾维·利说:“好了,把这张纸放进口袋,明天早上第一件事是把纸条拿出来,做第一项最重要的。不要看其他的,只是第一项。着手办第一件事,直至完成为止。然后用同样的方法对待第2项、第3项……直到你下班为止。如果只做完第一件事,那不要紧,你总是在做最重要的事情。”

艾维·利最后说:“每一天都要这样做,您刚才看见了,只用10分钟时间——你对这种方法的价值深信不疑之后,叫你公司的人也这样干。这个试验你爱做多久就做多久,然后给我寄支票来,你认为值多少就给我多少。”

一个月之后,舒瓦普给艾维·利寄去一张25万美元的支票,还有一封信。信上说,那是他一生中最高价值的一课。

5年之后,这个当年不为人知的小钢铁厂一跃而成为世界上最大的独立钢铁厂。人们普遍认为,艾维·利提出的方法功不可没。

时间管理的错误做法基本上可以归结为,把时间花在那些不是必须做的事情上。对组织来说,最重要的是要让员工知道什么是重要的、必须做的工作,也就是说,什么是用来衡量他们绩效的标准。对个人来说,这个问题可解释为“我能够为组织做出什么贡献?”

找出最重要的一件事,然后去做。有个比较接近的通俗化说法是,“重要的事先做”。在《哈佛商业评论》上,德鲁克在最新的一篇文章指出:“我还没有碰到过哪位经理人可以同时处理两个以上的任务,并且仍然保持高效。”

时间管理的第二个关键问题是如何看待他人?许多时间管理方法教管理者学会授权,让别人去分担你的事情。

如何统筹规划出大块的时间是时间管理的第三个关键问题。对于管理者和专业人士来说,他们常常需要整块整块的时间去完成重要的任务,譬如思考重要

决策或写一份报告。在进行这些任务的过程中不能被打断,因为每次被打断,都需要很长的时间才能重新进入深度思考与完全工作状态。比尔·盖茨每年会有几周时间处于完全的封闭状态,完全脱离日常事务的烦扰,思考一些对公司、技术非常重要的问题。



养成有系统的习惯

据统计,一般公司职员每年要把6周时间浪费在寻找乱堆乱放的东西上面。这意味着,每年因不整洁和无条理的习惯,就要浪费近13%的工作时间!

养成有条理的习惯,还有另一层意思,就是寻找自己的“生理节奏”。

时间用得不得当很少是只涉及某一特定事件,它通常是一种根深蒂固的行为模式的一部分。要向好的方面改变,就必须和多年养成的某种习惯搏斗一番。

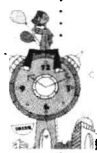
改变行为模式有两种方法:一种是强迫自己遵行新的行为模式,直到这种模式生根为止;另一种是利用奖励办法来逐渐形成一种新的行为。

如果你要彻底改变你的行为模式,使你能够正确地评估出你的进度。你或许要运用“厌恶”的办法,但是这个办法会产生不愉快的作用。

对我们大多数人来说,要认识的重要一点是:任何事后可以使我们感到愉快的行为,往往会鼓励我们努力去做,而且更可能会再度去做。你可以从别人那里得到鼓励,但是你也可以给自己某种奖赏来鼓励自己。例如,为你完成(或开始、坚持)一项困难或冗长乏味的工作;继续去做一项优先工作,而不闪避它去做次优先的工作;着手去做一项不愉快的工作;拒绝一项不重要而且又会耗费时间的要求等。这种奖赏可能微不足道,但只要能使你觉得愉快就行了。它可以是实物——一片口香糖、一杯水、一些点心。它也可以是允许你自己去做某一件事情——休息一会儿、早一点下班或买一双鞋子等。或者是在你每次向正确方向走一小步的时候,在你心中的自我抚慰而已。

在棒球比赛里,胜利不是取决于安打数目,而是取决于跑回本垒的次数。只跑到三垒,并不能因为跑了3/4的路程而得分。

工作也是这样。能够开始当然很好,继续做下去也不错,但是不到完成,你就不算做了你开始做的事情。很多人有一种把一件工作“做了一会儿”,然后又



放在一边的习惯，还欺骗自己已经完成得很不错了，实际上却是典型的“烂尾楼”而已。

当然，如果工作范围太大而不能一次做完，这项建议就不适用。那你该怎么办呢？

很简单，用“各个击破”法，把这件工作分为许多小而可以掌握的工作（最好用文字写出来），然后指定你自己把一项小工作完成之后才停下来。那么，在你把这种工作放在一边的时候，就不会觉得留下太多的杂乱头绪，而会觉得完成了这件工作的一个阶段，而且随时都可以再做下一步工作。

例如，你有一份很长的报告要写，你要避免“一次只做一个小时左右”的安排，而要指定你自己先写好大纲，或做好调查研究，或写下引言。做好了这一步，你把它放在一边就可以有完成某一特定事情的感觉，并且清楚地知道你下一步该做什么。下一次再做的时候，你就不需要再重新去理出头绪，也就不会有心智阻碍。

把工作分成许多小工作去做，你就会养成所谓的“强制去完成”的良好习惯。这会为你每天省下很多时间。

如果拖延是你的问题，那你就不能再拖延着不去做了。

意大利腊肠在切开之前的样子非常笨重，而且看起来令人倒胃口。但是它切成薄片以后，看起来就不一样了。切了以后，你就可以处理它了，也就是可以用你的牙齿大嚼一番。

例如，有一个电话你应该打，你已经拖延很久，而且这个电话可能是会令你不愉快的电话。在这种状况之下，“意大利腊肠切片法”可能会是这样：

(1) 查出电话号码，并且写下来。

(2) 定出一个打这通电话的时间。（要求你立刻打这通电话显然是超出了你现有的意志力量，因此让自己先轻松一下。但是要有一个补偿，那就是坚定地承诺在某一特定的时间打这通电话，并且把这个时间写在你的日历上。）

(3) 拿出档案看看这通电话所涉及的究竟是怎么一回事。

(4) 决定你确实要说些什么。

(5) 打这通电话。

另外，一件大工作“片段”的数目可能会很多，那么列出一份工作分段表吧。

要诀是使每一件小工作简化便捷到可以在几分钟之内做好。然后在交谈与交谈之间,或在等电话的几分钟,解决一两项“立即可以做好”的小工作。没有这张工作分段表,你可能永远不会着手去做这件大工作。

请记住:这件大工作的第一片段——第一件可以立刻做好的小工作——就是用“文字”列出这件大工作所涉及的许多小步骤。

“各个击破”的原则不仅可以用在作战之中,也可以用在工作方面。

只要动点脑筋,任何事都可以迎刃而解。

还有一种是基于认识到我们不能立刻采取行动,并不是因为这件工作有什么特别的困难,而是我们已经养成了拖延的习惯所产生的解决问题的方法。拖延很少有特定原因,它是一种根深蒂固的行为模式。如果我们能够改变思维习惯,这种问题往往能迎刃而解。

对很多人来说,要改变一种根深蒂固的习惯,会是一件痛苦的事。他们已经努力过好多次,完全利用意志力量,如新年的新决心来改变习惯,但是都失败了。其实这并没有那么困难,只要你用对方法。

中国剑谱上有只有按自己的节奏方法,才能取得主动的策略。那么,我们在工作中也只有了解自己的“生理节奏”,才能让我们的工作做得更好。所谓“生理节奏”,就是了解你在一月、一天当中,什么时候精力最充沛,脑子最清爽。就像心理学上把人分为“百灵鸟型”和“夜猫子型”一样。“百灵鸟”是早晨最活跃,而“夜猫子”则是夜晚更来劲。

要用精力最好的时间来做最好的、最重大的事,而用精力不好的时间来做较不重要的事情,这样才能体现真正高效,并且能让你保持能量,节省体力,节约时间。

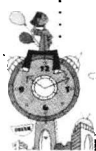
每个人都有自己的生理节奏,符合它便事半功倍,否则必然事倍功半。



善于把握零碎时间

争取时间的唯一方法是善用时间。

把零碎时间用来从事零碎的工作,从而最大限度地提高工作效率。比如在车上时、在等待时可用于学习,用于思考,用于简短地计划下一个行动等。充分



利用零碎时间,短期内也许没有什么明显的感觉,但长年累月,将会有惊人的成效。

世界上真不知有多少可以建功立业的人,只因为把难得的时间轻轻放过而默默无闻。

滴水成河。用“分”来计算时间的人,比用“时”来计算时间的人,时间多59倍。

达特茅斯医药学院睡眠诊所主任彼得·哈瑞博士的研究表明:大多数成年人每天平均睡眠在7~7.5小时,但是对很多人来说,6个甚至5个小时的睡眠就已经足够了。超过你需要的睡眠只是把时间耗掉而已,对健康不但无益而且可能有害。

哈瑞博士说:“要找出你需要多少睡眠,你应该以不同的睡眠长度来做试验,每一种试验一或两个星期。如果你只睡5个小时,仍然觉得心智敏捷,工作有效率,那就用不着强迫自己躺在床上7个小时。如果你睡了8个小时,仍然觉得软弱无力,难于集中精神,那你可能就是那些需要10个小时睡眠的人之一。”

根据维吉尼亚大学精神病学系睡眠试验室主任罗勃·范卡索博士所说,人的睡眠长度的不同,似乎和新陈代谢、秉性以及从白天活动中得到的乐趣有关。他说:“做无聊而令人厌烦的工作,会使人以更多的睡眠来避免面对每天冗长而乏味的例行工作。因此我不会要求每一个人都制定一个同样的睡眠时间表,但是大多数的人就是比平时少睡很多,仍然能够过得不错。”还应该注意到的就是有些情况会影响人的睡眠:在感到特别有压力或生病的时候,人就会需要更多的睡眠。

很多成功的人认为他们成功的一项重要因素,是他们遵从了富兰克林的建议而获得更多时间。富兰克林的建议是:“懒人睡觉时,你要刻苦奋进。”例如,已故希腊船业巨子奥纳西斯常常在清晨5点钟就起床了,并且认为这个良好的习惯帮助他成功。新奥尔良著名的欧吉斯纳诊所的阿尔顿·欧吉斯纳博士发现,他一天只要睡4个小时就足够了。而著名的心脏外科医生麦克·戴贝克也有同样的发现。(他们两个人都采取一种只睡4小时的做法,但是白天如果觉得疲倦了,就小睡5~10分钟。)发明家富勒曾经采取每3个小时小睡半小时,24小时合起来只睡4个小时的做法,实行了一阵以后,因为有碍业务,才放弃了这种做法。

当然,这些都是特殊的人。如果你只睡6个小时仍然觉得很好,那就不必睡8个小时。一天节省两个小时,星期一到星期五就节省了10个小时,每个月就是40多个小时——每个月比别人多一个星期。

如果认为这样野心太大了,那么想想看每晚少睡一个小时会怎么样:等于是
一年比别人多6个星期,以一生工作时间来算,就是多5年。

所以我们需要的是:起来工作吧!

在大都市,人们每天用于上下班路途上的时间是非常可观的。在美国上班
时间平均单程是22分钟,而在人口100万或更多的大城市,32%的人住在距离上
班地点35分钟车程的地方。

无论什么事情要在你一生中用去这么多的时间,都值得你特别注意。很明
显的,有两方面值得你考虑一下:

1. 是否能减短交通时间?

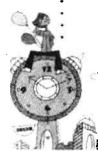
威尔克先生开车上班35分钟。他的朋友布朗先生住在距离上班地点只有
15分钟车程的地方。威尔克先生并不觉得其中的差异有什么特别意义——“只
多几里地而已,早已习惯了。”但是我们来算一算,20分钟的差异表示一天40分
钟,一个星期3个半小时。以一个星期工作40小时来计算,在上班路途上威尔
克先生“一年”要比布朗先生多用“4个星期”的时间。

在选购房屋的时候,上班时间当然不是最重要的考虑因素,但只有5~10分
钟车程的差异,长年累月积聚起来,差异就大了。能源危机倒是能刺激每一个人
更认真地长远考虑上班距离。

2. 是否能有效地利用交通时间?

听车上收音机任意播放的节目并不是利用这段时间的最好办法。更有效的
运用包括:在早晨业务汇报之前,把有关事项先想清楚;分析业务、私人问题或机
会;在心里面为一天的工作先计划一番;听听用来增长你专业技术的录音带。不
过,听听新闻报道甚至音乐录音带,也都是利用这段时间的好办法。

重要的是避免由惰性或习惯来决定如何利用上下班的时间。要有意识地决
定在这段时间里把注意力投注在什么方向。我们就会惊异地发现,不浪费这段



时间会获得多宝贵的益处。

不要把一些短暂的时刻(约了一起吃中饭的人迟到时,或在银行排队向前移动缓慢时)视为虚耗掉的时间,而要当成意外的收获,可做一些平常要延缓去做的某些事情。

推销员常常发现在接待室等待和顾客面谈的时间,足够他办完所有纸上作业:写一份和上一位顾客面谈的报告;写给顾客以及可能成为顾客的人的信件;计划以后拜访哪些人;填写支出费用报告等。每一个人都可以找些适当的小工作,利用这种零碎时间来完成,只要把必备的表格或资料带在手边就可以了。

不要认为这种零碎的时间只能用来办些例行纸上作业或次优先的杂务。最优先的工作也可以在这少许的时间里来做。如果把主要工作分为许多小的“立即可做的工作”,我们随时都可以有费时短却重要的工作可做。

因此,如果时间因为别人没效率而浪费掉了,要记着:这还是自己的过失,不是别人的。

对一名速记员或对一部录音机口授,哪一种情形更有效,永远没有令每一个人都满意的答案。有些人对着一支冰冷而没有人性的麦克风口授,总有一种心理上的障碍,而宁愿对着一个人讲话。许多速记员花了很多小时克服修正速记的困难,对于录音盘、录音带当然会表示出一种敌意。

利用录音机的好处是非常明显的。它能让我们用自己的能力来口授,必要时我们也可以停下来,有充裕的时间去查询资料或组织我们的想法,而不会浪费别人的时间。例如,威廉·伯克莱二世一个星期接到大约 600 封信,大部分都由他亲自回答,其中有不少信是他在开车上下班的途中想出来的。

最没有效率的通信方法是自己写长信,然后交给别人抄写。丹尼尔·胡威曾做过一次调查,发现 40% 的美国高级经理人中仍然用这种老方法。如果你没有一部口授录音机,而心理上又不习惯向速记员口授信件,那就口授要旨大意,由速记员写成这封完整的信或至少写成草稿。很多忙人都利用这种办法处理信件。

用口授录音机的一项警告:要保持简要。因为很多人对录音机讲话很容易有说废话的倾向。



给自己时间休息

中国古人讲：“一张一弛，文武之道也。”身处激烈的竞争之中，每一个人如上一条紧发条的钟表。确实应该记住：弦绷得太紧，会断的。而注意工作中的调节与休息，不但于自己健康有益，对事业也是大有好处。

有很多人总是强迫自己无休止地工作，他们对工作沉迷上瘾，正如人们会对酒精沉迷上瘾一样。他们被称之为工作狂，他们拒绝休假，公文包里塞满了要办的公文，如果要让他们停下来休息片刻，他们会认为纯粹是浪费时间。这些人都成功了吗？没有，他们中很多人不但没有成功，相反使自己身心交瘁，有的甚至疏远了亲人，造成家庭的破裂。

事业的成功是很重要的，但如果为此牺牲了健康和家庭，也是很遗憾的。在现代人的工作中，一个成功的人是会合理安排时间，注意有张有弛的。他们注重各种形式的锻炼，以保持旺盛精力去应付艰巨的事业、工作。他们也注意给自己留出与家人共享天伦之乐的时间，可以说这才是一个现代人的生活方式。

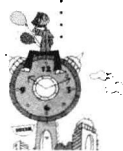
在一天的工作之后，人在心理和体力两方面都需要摆脱一下工作。如果经常将公文包带回家继续挑灯夜战，其结果是越来越没有精力在白天处理好事务。且也会使之减低在办公室里把工作做完的冲劲，因为他会想：“如果白天做不完，我可以在晚上继续。”久而久之，就会养成一种拖延的毛病。

因此，“班上事，班上毕”。除非有紧急的事务，不然就不必把工作带回家。你将享有一段舒适的晚间休息时间和一晚上与家人同乐的美好时光，这将是一件非常美妙的事情！

调节不一定需要休息，从脑力劳动转换去做几分钟体力劳动，从坐姿变为立姿，绕着办公室走一两圈，都可以迅速恢复精力。

另一方面人类的心灵需要安静、独处与平和的时间，以利于忘记竞争的压力。因此不妨在自己繁忙的时间表上，安排几分钟或十几分钟静坐默想的时间，以获得内心的平静，让自己摆脱竞争的忙碌和工作的压力，退一步向前看看自己究竟在做什么。

另外小睡也是一种有效的休息和恢复精力的方法。小睡与正常睡眠不矛



盾,它因人而异,有时打个盹儿就能起到作用。通常正常的睡眠以能恢复体力即可,不可贪睡,而白天的小睡则是一种既不多占时间又是有效地恢复体力的休息方法。

我们还需要做到以下几点:

1. 学会搁置问题

太固执于一时无法解决的难题,容易产生垂直思考的弊害。举个水平思考解决问题的例子:

有一位债主向债务人讨债时说:“不还钱没关系,拿你的女儿来抵债!”说着,便从地上黑白交杂的石堆里捡起两块石头来,狡猾地笑着说:“来吧!我两手中有-边是黑石头,一边是白石头,你选一个。如果选中白石头的话,欠的钱无限期延期,如果选中黑石头的话,嘿嘿,就拿你的女儿来抵债!”

其实,债务人已清楚地看到债主拾起的两块都是黑色的石头。不论选择哪一边,都得立即还债没有拒绝选择的余地……终于,债务人勉强地伸出手来指着债主的一个拳头作了抉择。就在接过石头的时候,他故意不小心把石头掉到地上。地上满是黑白石头,谁也找不出到底哪一个才是掉下去的石头。这时,债务人一副抱歉万分的神情:“对不起,我把石头弄掉了。你手中的石头是什么颜色的呢?”

结果很明显,因为留在债主手中的肯定是黑石头,债务人化险为夷了。如果债务人一味绕着“选或不选”的问题伤脑筋的话,是无法找出解决对策的,必须重新思考,才能从另一个角度发现解决的方法。

解决工作上的问题也是同样的道理,在垂直思考之外也要加进水平的思考才能找出解决办法来。所以为了避免陷于垂直思考的僵局,在碰钉子的时候,不妨暂且搁置问题,让头脑静下来,切忌应付了事。

我们把前面所提的事项做个整理:

(1)遇上一时无法解决的难题时,不妨把它记录下来,暂且搁置一旁。

(2)把问题“存档”于潜在意识中,可以从别的事物上意外地得到解决的线索。

(3)切忌随便找个方法应付了事。

第(1)的“记录问题”不仅可以留待日后找出好的方法,还有一项效用:当你把问题详细记录下来之后,由于不必担心忘记它,便可安心地全力去做另一项工作。

据说即使是已达上乘悟境的禅僧,打禅时仍不免会有若干杂念产生。许多禅僧因此在打禅时随身备妥纸笔,一旦杂念浮现便立即画写下来。划此一笔心便静下来,便不会为杂念所限,而能继续打禅。

为解决难题而撇下手边的其他工作是最不明智的举动。建议你把它记下来,以便集中注意力继续全力完成手边的工作。

2. 多一点长远的眼光

牺牲睡眠实在是极不明智的做法。因为即使熬夜的时候能保持极高的工作效率,但就长远的眼光看来,其效果仍然不佳。更何况走出校门之后,工作的压力远比学生时代要大得多,所以保持身体健康无论如何要列为第一考虑的要件。

我们重视最终的成绩,因此对于只求暂时效果的方法素来不敢苟同。把眼光放远,展望未来才是重要的。

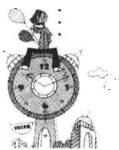
熬夜加班处理事务,固然可能对隔天的工作有益,但也可能因而影响了后天或是大后天的精神,降低了工作效率。所以从长远的眼光来看,仍然不能算是有好效果,因为它一定会在某处造成负面的影响。

上班人的生活就像马拉松比赛一样,如果在中途为了超越对手而乱了自己的步调,绝对无法取得好成绩。抵达终点时的成绩才是真正的成绩,光是追求中途的领先,只是满足自己一时的虚荣罢了。

而且如果养成了集中工作时间的习惯,工作的步调势必不平均。因为心存“反正到某日做出来就可以了”的念头,所以做起事来就慢吞吞地拖泥带水,效率低下。

我们向来反对为了工作不吃不喝。为了保持工作的高效率,最重要的就是集中精神,饥肠辘辘一定无法集中精神,有道是“皇帝不差饿兵”,但有些人确实是一忙起来,连肚子饿都感觉不出来。这种情形每个月一两次还无所谓,长期如此就算是铁打的身子也会受不了的。

健康是做任何事情的最大资本,千万不可掉以轻心。失去健康,不仅生活的



步调大乱,有时甚至工作也做不成了。如果只为了逞一时之能而造成长期的弊害,得不偿失啊。所以,为了保持马拉松般的步调,切莫空着肚子硬撑着做事。

空着肚子做事固然不好,吃得太饱也一样做不了什么事,因为血液过度集中于腹部时,脑筋自然会迟钝,与这个很类似的还有一种情形——喝酒。吃太饱或喝酒均会因身体状况异于平常,而导致脑筋反应迟钝。

3. 不要忘记休息的威力

一般公司的上班时间,如果包含午休的一个小时的话,通常都有8个小时。所以8点钟上班的公司,办公时间大概就是:上午3个小时,下午4个小时。

相信许多人都有同样的经验,上午的3个小时还没有什么问题,下午便常常感到疲劳。开始感到倦怠,工作的效率便会降低。这种时候最需要的是以适度的休息恢复精神。

我们很赞同适度的休息,而且认为:不论面对如何紧要的工作,一旦发现自己疲倦了就应该停下来休息休息,让紧张的身心得到喘息的机会。因为若明知自己的体力极限已至,却还勉强自己继续工作,除了会陷入工作的低潮之外,对自己一无益处。天下再没有比这更蠢的事了。

休息是为了走更远的路,我们主张疲惫的时候稍做休息,但是休息也绝不是要你放肆地放松自己。依据经验,坐办公室的人在工作中感到疲劳的时候,只需要停下来稍稍活动一下筋骨就可以了。在走廊散散步,做些简单的体操等,如果情况不允许的话,甚至只要在原地伸伸懒腰、打打呵欠也足够了。不过有些工作的确是不方便当场伸懒腰、打呵欠的,在这种情况下,你不妨到洗手间,舒舒服服地伸个大懒腰、打个大呵欠甚至洗把脸。

给自己3分钟的“积极的休息”时间。

我们称这种为保持工作效率所做的休息为“积极的休息”。之所以将它冠上“积极的”3个字,只因为它有别于单纯的休息,它是在保持工作效率的大前提下所做的暂停。这样的休息必能在最短的时间内达到最大的效果。因为在办公时间中是不可能做长时间歇息的。

一般而言,事务性的工作会令人感到疲倦,大概都是因为长时间保持同一姿势,使得血液的循环不良,导致筋骨疲惫所致。因此如果你是一直保持着前屈姿

势的话,那么在休息时可以做一些反方向的动作,使受压迫部位的血液得以畅通,让过度使用的筋骨得以舒展。我们虽然不是生理学家,无法做出立论确鉴的说明,但就很多人的经验而言,这些动作的确很有效果。

疲倦的感觉是身体自然反映出来的警示讯息,一定是身体某部位有了超负荷,所以提醒你“不妙喽!”如果你还是视若无睹、我行我素地工作,将更增加身体的负担。所以一旦出现了警示讯息,最好停下来,让负担过重的部位恢复功能才是明智之举。

把“积极休息”的时间定为3分钟,虽然没有什么生理学上的证明,但确有一些现实的根据。因为3分钟正好是许多事情的最小段落,一个电话、拳击比赛一回合、单曲小唱片一张的时间……都是以3分钟为一个单位的,所以我们认为,3分钟应该也是让紧张的精神恢复弹性最妥当的时间吧。如果休息超过了3分钟,可能因中止的时间太长而无法立即继续先前的工作,这么一来休息反而降低了工作效率。所以,休息3分钟为宜。

至于这3分钟的使用方法,可就因人而异了。为了使疲劳的身心得到休息,你可以做运动、听音乐,也可以欣赏自己喜欢的画家的作品……不过,在办公室里听音乐、欣赏绘画似乎不太合适,所以还是以活动筋骨的方式最佳。当然,只要自觉达到休息的效果,两分钟或是两分半钟也是可以的。

此外,并非做每件事情都得“休息3分钟”不可。只要觉得身心仍在最佳状况,一点儿也不疲劳的话,一鼓作气完成工作是最好不过的了。如果硬性规定每工作一小时就要休息,恐怕就会把正在进入情况的工作打断,不仅无法提高工作效率,而且还降低了工作效率。如果你手边的工作正进入状态,最好在它告一段落之后才休息。因为,如果无视最终工作进行的情况,只为了休息而刻意中断工作,就适得其反了。

4. 不要把工作带回家

其实工作就是一连串精神与体力的消耗,既然是一种消耗,一定有其负面效果。生活必须有张有弛才能保持工作的活力。而“家”,正是一个人在忙碌的工作之后最好的身心缓和场所。

不过要求一走出工作场所就必须把工作完全抛到脑后的确有困难。许多人

习惯回到家里还要谈些工作上的事情,如果是聊些工作上的成就,倒是有助于全家团聚的快乐气氛,若回到家里还要唠叨些工作的内容,在精神卫生上委实不妥。



伟大的人生取决于伟大的目标

不一样的目标就会有不一样的人生。

奋斗的动力来源于定下的伟大目标,喜人的成功归功于对目标孜孜不倦的追求。对一个健康人来说,列出一份“清单”不是一件难事,难就难在做出个一三来,这必须要付出代价。戈达德为了实现目标,曾经18次死里逃生;朱颜夫为了一个信念,毅然向生命极限挑战。因此,每一个有志者,当务之急不仅仅是模仿一份“生命清单”,更紧要的是要照着既定目标,永不退缩,最终实现有价值的人生。

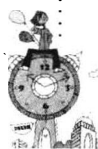
然而在现实生活中,更多的是没有任何成就的普通人。普通人之所以为普通人,是因为他们没有计划任何事情,所以他们不认为没有做出成就就是失败,因为他们从未设定目标。这是他们比较安全而又没有风险的做法。

用这种推理方法,是不是船停在码头比较安全,飞机停在地面比较安全,房屋空着不用比较安全呢?因为船离开码头会有风险,飞机离开地面会有风险,有人住进房屋也会有风险。但是船只待在码头上会因侵蚀而无法航行,飞机停在地面将锈得更快,房屋不用会损坏得更快。是的,设定目标有风险,但是不设定目标风险更大。理由很简单,建造船只是为了在海中航行,飞机是为了在天上飞行,而房屋是为了供人居住。同样的道理,人活着同样需要一个奋斗的目标来成就自己。

人生像是一部脚踏车,除非你是向目标前进,否则就会摇晃跌倒。

不论你从事什么职业,是医生、商人、律师、推销员、牧师等,都有许多人跟你从事相同的工作。同样是经营服务业,一些人发财了,一些人破产了;同样是从事推销工作,有人富裕了,有人依然贫穷。可见机会首先跟个人有关,然后才跟职业有关,职业只有在个人尽其所能时才会为他提供机会。

不管你做的是什,在相同的职业上已有许多人做出过重大贡献。使你成



功或失败的并不是职业或专业,而是你对自己以及职业的看法。伟大的目标应该是“你必须在伟大之前看到它的伟大”。

伟大的目标首先是个长期的目标。

没有长期的目标,你可能会被短期的种种挫折击倒。理由很简单,没人能像你一样关心你的成功。你可能偶尔觉得有人阻碍你的道路,而且故意阻止你的进步,但是实际上阻碍你进步的人就是你自己。其他人可以使你暂时停止,而你是唯一能使你永远做下去的人。

如果你没有长期目标的话,暂时的阻碍可能构成无法避免的挫折。家庭问题、疾病、车祸及其他你无法控制的种种情况,都可能是重大的阻碍。

当你设定了长期目标后,开始时不要尝试克服所有的阻碍。如果所有的困难一开始就解决得一干二净,便没有人愿意尝试有意义的事情了。你今天早上离家之前,打电话到交通岗询问所有的路口交通灯是否都变绿了,交通警可能会认为你无聊。你应当知道你是一个一个地通过红绿灯,你仅能走到你能看到的那么远的地方,而且当你到达那里时,你经常能看得更远。

一般说来,伟大与接近伟大的差异就是领悟到。如果你期望伟大,你就必须每天朝着目标前进。举重选手都知道,如果你想成就伟大就必须每天去锻炼肌肉。每一位想养育出有教养的可爱孩子的父母都知道,人格与信仰是每天不断培养的结果。

每天的目标是人格最好的显示器,包括奉献、训练与决心。我们采取的伟大长期目标来帮助我们实现梦想里的目标。

其次,伟大的目标还必须是坚定的。

目标很重要,几乎每一个人都知道。街上的一般人在人生的道路上,只是朝着阻力最小的方向前进,因此他们只能成为普通人,而不是“伟大的特殊人物”。

我们选一个阳光明媚的日子,从商店里买一个放大镜以及一些报纸,把放大镜对着报纸,如果放大镜不断地移动,永远也无法点燃报纸。然而放大镜不动,你把焦点对准报纸,就能利用太阳的威力,使报纸燃烧起来。

这个实验告诉我们:不管你具有多少能力、才华或能耐,如果你无法管理它,将它聚集在特定的目标上,并且一直保持在那里,那也将无法发掘你的内在潜能,你将无法取得成就。

凡是伟大的人物从来不承认生活是不可改造的。他会对他当时的环境不满意,但这种不满意不但不会使他抱怨和不快乐,反而激发了他闯出一番事业来的热情,而其所作的努力必将得出结果。

重要的不在于你做的是什么事,而在于你应当做点事。最大的错处便是不做一点事——躲藏在困难的后面。为困难所阻容易造成人的一种自卑感,对于什么事情都不敢下手去做。



不如立即开始行动

时间包括三个部分,“过去”是已经逝去的时间;“未来”是尚未到来的时间;“现在”是现实的时间,存在的时间。应该说,“现在”这个部分的时间最宝贵、最重要。因为“无限的‘过去’都以‘现在’为归宿,无限的‘未来’都以‘现在’为渊源。”“过去”是“现在”发展的基础,“现在”又是向“未来”发展的起点,把握不住“现在”,“未来”就无从谈起。谁放弃了“现在”,便为葬送“未来”开了先例。“现在”的重要性还在于因为它最容易丧失,所以它最可贵。

抓“现在”,就要有紧迫感。抓“现在”,必须立足于抓分秒。对于时间,人们只能从“现在”中去掌握它。现实的1分钟,是比想象中的10年更长的一段时间,古今中外一切事业上有成就的人,都是积秒建功、积秒创业的人。

冰块放在电冰箱里就不会化掉,而时间这块“冰”,任何电冰箱也无法阻止它融化。一切愿意使自己的生命有更大的价值的人,千万要抓住“现在”,使自己生命中的一分一秒转化为“凝固了的时间”!

只要你开始逐步进行,你就会发现,其实完成工作并不是十分困难的。你还会发现,逐步完成工作会带给你诸多好处,如晋升、加薪和其他各种良机。

另外,及早动手你就会有更多的时间去处理意料不到的事情,获得更多的资料,或做其他更需要你去做的工作。假如最后期限是明天,而你又非要等到最后一分钟才动手,那么上述那些额外工作就会使你的工作速度减慢,甚至错过最后期限。

林肯曾说:“我越努力工作,就越发幸运。”他发现每天完成一定的工作,使他最终受益匪浅。



克服拖延

时间在飞逝。据美国人司徒森多收集的 3500 种有关过程和现象的时间数据表明：基本粒子——中介子的寿命为 0.000002 秒；宇宙飞船飞往月球的途中，每飞一公里需要 0.1 秒；月光到达地球的时间是 1.25 秒。如果办事拖拖拉拉，那就不可能在事业上有任何造就。体育界有句名言：既要上场比赛，就要力争优胜。

凡事拖不得，而戒“拖”的妙方就是学会如何同正在想溜走的“现在”打交道。在每个人的生命的长河里，都泛着分分秒秒光阴的波浪，它们稍纵即逝，却又“法力无边”，能把你推向成功的彼岸，也会引你触礁覆没在险滩。时间中唯有“现在”最宝贵，抓住了“现在”，亦即抓住了时间，成功就会向你招手。而“拖”却是影响你抓住“现在”的最大障碍，就像你成功航线上的礁石。有的人经常为一种不可名状的期待所困扰，总觉得来日方长，“现在”无足轻重，只有“未来”才会有无限风光。对于这种“现在”只是“赊账”，“未来”决定一切的观念。我们应当坚决予以杜绝，记住人生苦短，真正做起事情来，时间永远显得那么少。

所以，我们不但要研究如何合理安排时间，提高时间效能，还要研究怎样才能不浪费时间，这才是研究时间管理的目的。

工作都是十分艰苦的劳动，需要的是勤奋，懒惰的人将一事无成。须知知识财富有个特性，不经过自己艰苦的思维活动，就不能成为自己的东西。中国古时候有一个懒文人，怕读书费脑筋，就把书烧成灰，包在饺子里吃下肚去，以为这样就是读书的最好方法。到应考时，他预先请人把试卷写好，如法炮制，吃进肚里。你想，他即使把国家图书馆的书都烧掉吃到肚子里，又有什么用呢？

如果你要想成功，就一定要戒懒，否则多么好的设想、计划，就宛如细小的泉水滚落积水深潭一样，难得再奔跃向前。那么所谓成功、攀高峰也只能是一句空话。

做就做到最好，不要有头无尾。

要 100% 认真地工作，第一次没做好，同时也就浪费了没做好事情的时间。返工的浪费，最冤。

上班时浪费时间最多的是时断时续的干活方式。不只是停顿下来本身费时,而且重新工作时,还需要时间调整情绪、思路 and 状态,才能在停顿的地方接下去干,而有头无尾,更是明显的浪费。



重视今日

每个人都要树立“今天”的观念。

就在今天,我要开始做这件事!

就在今天,我要完成这件事!

就在今天,我要克服掉自己的某个缺点!

就在今天,我要让自己的身心健康!

就在今天,我要让人喜欢!

就在今天,我要给别人带来幸福!

就在今天,我要成功!

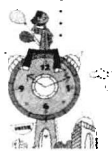
就在今天,我要活得很精彩!

我只有今天!

如果每个人都能抓住今天,那他一定能抓住成功。

如果说漫长的人生就是金链,它以分、秒、日、月、年环环相连,那么爱惜了分分秒秒,就是珍惜了人生。凡是在事业上有所作为的人,无一不是珍惜时间的人。

有人问爱迪生,是否同意“为科学休假十年”。他回答说:“科学是永无一日休息的,在已过的亿万多年间,它于每分钟都工作,并且还要如此继续工作下去。”如果说商人在金钱上计较一分一厘的个人得失,那么治学者则是在时间上计较一分一秒的事业得失。古今中外不少有成就的科学家,爱惜时间真是到了“发疯”的程度。无论发生了什么事,也不能使他们闲过一日。爱迪生在 1871 年圣诞节结婚那天,刚行罢结婚典礼,他突然想出了个解决当时还没试验成功的自动电机问题症结的点子,便悄声对新娘玛丽说:“亲爱的,我有点要紧的事到厂里去一趟,待会儿准时回来陪你吃饭。”新娘一听,心里不太乐意,一看他那紧张样儿,只得无可奈何地点了点头。他这一去,到晚上也不见影儿。直到半夜时分,



有人去找,见厂里点着灯,隐隐约约有人影晃动,进去一看,爱迪生正在那儿聚精会神地干活儿,不禁脱口喊出来:“啊呀!你这位新郎官,原来躲在这儿,害得我们找得好苦啊!”爱迪生大梦初醒,忙问:“什么时候了?”“都到12点啦!”爱迪生大吃一惊,咚咚咚往楼下奔去,一路跑,一路说:“糟糕!糟糕!我还答应陪玛丽吃晚饭哩!”对于不叫一日闲过的爱迪生来说,结婚这一天也不肯放过。爱迪生活了85岁,仅在美国国家专利局登记过的就有1328项科学发明,平均每15天就有一项发明。

“无穷岁月增中减”,过去一天,剩下的日子就少一天;长大一岁,寿命就缩短一年。但是有的人不是不叫一日闲过,而是日日闲过,认为今天过去还有明天,明天、明天没有完。他们到头来,只能像“明天老人”那样对镜自叹:“镜里但见鬓如银,虚度闲掷七十春,只因常立明天志,一生事业付儿孙。”

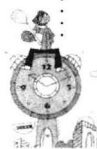
“不叫一日闲过”,对于年轻人来说,尤为重要。我们不能一味地叹岁月之虚掷,感年华之流逝,让宝贵的时间在蹉跎中白白地流过。人生易老,时不我待,必须抓紧每一天,才能使生命之光闪耀异彩,才能在白发苍苍的时候,理直气壮地回答:我没有虚度年华。



不进则退的时间观念

工作不日进则日退。有人藐视一天的价值,以为不足道,认为稀里糊涂地过一天也无所谓。孰不知,没有一天,哪来一生。工作如逆水行舟,不进则退。

把数学上的“正”与“负”,运用在自我检测上,可以检查出自己是否做到日有所学,日有所进。季米特洛夫讲过:“青年时谁在睡下时,不想想一天中学会了什么东西,他就没前进。虽然日常工作很多,你们必须好好组织自己的工作,要找出时间来考虑一下一天中做了些什么:是正号还是负号?假如是正号——很好,假如是负号,那就要采取措施。”我们不妨把在一天中,工作有成绩看作“正”,没有成绩看作“负”,在每天睡下时,像季米特洛夫讲的那样,一想一问,那会大有好处。人们往往在扪心自问中,看到了自己的进步,发现了自己的不足。是“正”号的话,更上一层楼,是“负”号的话,奋起直追。这一问,可以问出雄心,问出进步,使自己在在学习上只有日进,不会日退。



“一日工作是一日功，一日不工作十日空。”

我们要认真完成每天的任务。

我们工作，不仅要有长期计划，而且要有短时间的安排，这个安排就是工作定额。工作定额是工作计划的具体步骤。假若没有定额，工作就会松松垮垮，造成时间上的极大浪费，到头来，工作“计划”变成了“空话”。有了工作定额，就可以统筹安排，形成制度，培养良好的工作习惯，逐步完成工作计划。

定额一经制度化，就要立即付诸实践。就不能学学停停，一定要自觉培养每天完成工作定额的习惯。

每天完成工作定额的习惯，要靠高度的学习自觉性和坚忍的毅力来保证。

“明天”，是勤劳最危险的敌人。任何时候都不要把今天该做的事搁置到明天。而且应当养成习惯，把明天的一部分工作放在今天做完。这将是一种美好的内在动力，它对整个明天都有启示作用。着手完成每日定额也是一样，任何时候都不要把计划在今天做的事放在明天。



注意生活节奏

生活好比一部交响乐曲，有快慢、强弱、张弛等交替出现的旋律。它在一定程度上反应了人们的生活方式和精神面貌。有的人无论干什么，都是手脚利索，效率极高；有的人则慢慢腾腾、磨磨蹭蹭，效率很差。犹如音乐中的节拍，前者一个八分音符唱半拍，后者一个四分音符唱一拍。前者比后者快一倍。由此推而广之，人们如果能把起床穿衣、洗脸漱口、吃饭走路等全部生活节奏都由原来的“四分音符”变为“八分音符”，那么，人们要多做多少工作呢！

现在世界正进入信息时代。信息，离开了“快”，其价值就不免七折八扣，甚至等于零。市场上一个信息获得的迟早，可能使一些企业财运亨通或倒闭破产。科学技术上一个新发现或发明公布的先后，可能影响到首创权，或者专利的归属。

快节奏工作的第一法则是具备工作的动力。

1. 控制时间过剩

英国社会学家巴金生在《巴金生定律》一书中指出，如果高级科技人员时间

过剩,就会使他们产生不信任感,以致去开拓那些有害的产品消耗时间来愚弄自己,或者成为一个干什么都慢慢腾腾的慢性子。但时间过剩并不可怕,它的产生是正常的,因为任何人对于时间的需求绝不可能是始终如一的。关键在于控制时间过剩并及时地使它向有利方面转化。

2. 养成习惯,始终不要懈怠

一个伟大的哲学家说过:“习惯真是一种顽强而巨大的力量,它可以主宰人生。”人的心理规律是这样的,在新的条件反射形成的暂时神经联系“定型”之前,总是不稳定的,而旧的条件反射形成的神经联系“定型”在彻底瓦解之前,又总具有某种回归的本能。正如鲁姆士所说:“每一回破例,就像你辛辛苦苦绕起来的一团线掉下地一样,一回滑手所放松的线,比你许多回才能绕上去的还要多。”所以快节奏习惯在形成之前,不能有丝毫懈怠。

3. 常敲警钟,推动工作

一些时间研究专家,指导人们常做这样的假设:如果我现在知道6个月后我会突然失去学习和工作的能力,在这之前我该以怎样的速度工作?著名女学者海伦·凯勒,自幼因猩红热瞎了眼睛和聋了耳朵,她在一篇《假如给我三天光明》的文章中,向认为来日方长,不珍惜今天的光阴,而饱食终日,无所事事的庸碌之辈敲响警钟。作者机智地设问:“假如你只有三天的光明,你将如何使用你的眼睛?”用这样的问题启发人们去思考,呼唤人们快节奏地工作,把活着的每天都看作是生命的最后一天,以便充分地显示生命的价值。



形成自己的工作规律

人,有“百灵鸟型”和“夜猫子型”,杰逊说他大概是属于夜猫子型吧。以前,他也是百灵鸟型的人,即使在准备考大学的那段日子,也很少熬夜,而且最少要睡8小时,早上很早就起床。而现在,工作使得他变成了一只“夜猫子”。

杰逊变成“夜猫子”最大的理由是为了错开上下班高峰,将时间做最有效的利用。他觉得每天搭电车去律师事务所的路上,什么事都没法做,实在很可惜。



假定一个人每周上班5天,每天往返需要2小时,一年就要有400小时以上时间耗费在路途上,这400小时,用来念书或做事,会得到相当的效果。

另一个理由是和律师工作有关。公司一类的法人机构和律师会谈可以在白天进行,但在公司上班的人却不可以,总觉得会引起公司同事侧目。在公司,“今天要去医生,请准许早退”比较说得出口,而“要去和律师会面,请准许早退”就说不出口。另外,去见律师的事一般人是想让别人知道的。所以杰逊若是听到顾客说:“6点多再来可以吗?”他一定会说:“好的。”

律师经常必须准备各种文件,撰写大量的文字材料。律师要为委托人保守秘密,所以工作必须在事务所内做。可是事务所内整天都有很多恼人的电话打进来,只有在晚上电话较少,因此他就渐渐地变成了“夜猫子”了。

白天型或是夜猫子型都视个人的情况而定。不考虑个别的条件,是无法断定白天型好或是夜猫子型好的。要紧的是“在最适合自己的时间里处理好事”,才会提高效率。

掌握自己最有效率的时间。

一般人的脑力巅峰是在上午9点至下午5点,所以最重要的工作应该在这个时间来做。然而并不是每个人都适合这个时间。有的人脑力巅峰是在中午1点到下午6点,也有下午6点到凌晨2点的。

事实上,人在一天之中,头脑最灵活的时间,因人而异。要紧的是自己要找出自己的巅峰在哪里,低潮在哪里,并且好好运用它。

在低潮时,可以做些简单的事,接接不重要的电话或是看看报纸,在巅峰时间就应该去做最重要的事,同时,巅峰时间必须不受别人打扰。每个人都有这种经验,早上刚醒时,头脑还不很清醒,但过了10分钟或是几小时,头脑就清楚了。头脑尚未清醒的时间就应该拿来洗洗脸,看看报纸,等待头脑清楚的巅峰时间的到来。

生活步调一混乱,脑筋就会变得不灵活。

经常有人说,有重要考试的当天,想早起,只要前一天早上早起就可以了。因为前一天早起,晚上一定会早睡,考试当天就不会睡过头了。但是,有人不赞成这种方法。

这是因为生活步调会受影响。当然还要看是什么样的考试,若是重要的考

试,最好避免用这种方法。虽然这种方法可以早起,但是打乱了生活的步调,恐怕脑筋无法十分灵活。遇到这种情形,应该从考试那天的前一周起,慢慢地改变生活的步调,每天早上提早一点起床,才不会因为生活步调急剧变化,而造成脑筋的不灵活。

在物理学中有一个“惯性定律”:一切物体在没有受到外力作用的时候,总保持静止状态或匀速直线运动状态。

工作或念书的步调和直线运动相似。下决心每天早上早点起床念一小时书,这个决心在培养成习惯的过程中,多少会伴随着痛苦。但是若持续一段日子,每天早上念一小时书会变得理所当然,也不会再觉得痛苦了。

这中间最难的是从静止到运动的刹那,因为此时要有相当大的精神毅力。但是只要付出努力,终究是会看到成果的。可是若中途泄气的话,那么一切都将前功尽弃。

中途的努力是必须坚持的。就像飞机一旦离开陆地,到了一万米的高空,它不再需要大量起飞时必需的能源也可以持续飞行。但是上了轨道之后,若说“今天情况特殊”而乱了习惯的话,马上就会完蛋。因为坠落中的飞机要再次上轨道,必须要有高超的技术和坚强的意志,也就是要有极大的毅力。

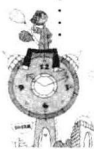


紧张感有助于集中精神

一个人的精神能否集中,除了他本人的能力之外,也受到工作的内容以及工作环境的左右。

其实“紧张”的另一层意思就是“投入”。原始时代人类的老祖宗们在受到猛兽追逐的时候,常常心跳加速、手心出汗拼命地逃跑,而手心出汗恰可防滑,以致能攀爬上树顶躲避野兽的攻击。换句话说,“紧张”是下个行动的准备动作,如果不紧张,就无法使出浑身解数逃脱。所以,“紧张”是当时的人们求生存不可或缺的本能。

这样的“紧张效果”不仅在原始时代发挥作用,即使是现代人也不可或缺,因为紧张的情绪会激发精神的集中力,使得思绪清晰、活泼起来。所以,紧张是正常的精神反应,是在明了所面对的问题的重要性之后,产生出来的正常反射。



所以,面临重大考试却一点也不紧张,若无其事,并非好事。因为没有紧张就没有警戒心,事情就容易出差错。当然过分的情绪反应,紧张得什么事情也做不了的话,比不紧张更糟糕。但适度的紧张情绪,绝对有其必要。

为了提高工作或读书的效率,有必要在平日训练好自己集中精神的能力。

“紧张有助于发挥集中力”的另一明证就是站在书店阅读的时候。相信很多人都有这样的经验,有时候并不打算买书,只想在书店查查资料,虽然东抓一本西抓一册随意地翻阅,但这个时候看到的内容印象却意外地深刻。其实,这应该是担心书店老板或店员会出面干涉的紧张感所致,因为紧张才激发了异常的集中力。



用更少的时间做更多的事

历史上凡是事业真正有成效的人,工作和学习时总是注意力高度集中,达到如痴如迷的程度。

例如,居里夫人小时候读书很专心,完全不知道周围发生的一切,即使别的孩子为了跟她开玩笑,故意发出各种使人不堪忍受的喧哗,都不能把她的注意力从书本上移开。有一次,她的几个姊妹恶作剧,用6把椅子在她身后造了一座不稳定的三角架。她由于在认真看书,一点也没有发现头顶上的危险。突然,三角架轰然倒塌,居里夫人也摔倒在地上,但手中还捧着书,一片茫然,以为发生了地震。

这样的例子还有很多:大科学家牛顿把怀表当鸡蛋煮;黑格尔思考问题时,竟然在同一地方站了一天一夜;爱因斯坦看书入了迷,把一张价值1500美元的支票当书笺丢掉了。

怎样使注意力高度集中呢?一个必要的条件就是:使刺激引起的兴奋强烈起来。爱迪生在实验室可以两天两夜不睡觉,可是一听音乐便会呼呼大睡;苍蝇是四害之魁,瘟神之首,可是在仿生学家眼里,苍蝇竟成了“彩页”。可见,注意力与兴趣有着直接的关系。兴趣大的事情,对人的刺激就大,兴奋程度就高,注意力就容易集中。

古语说:“书痴者文必工,艺痴者技必良。”注意力的聚集所迸发出的智慧的

火花,点燃了科学史的引擎,又推动着事业的前进。学会使自己的注意力高度集中,提高时间利用率,是自己学有所长的一个重要方法。当然,由于工作性质的不同或是学习是在业余时间进行的,长期把注意力集中在一个方面不可能,那就需要把注意力恰当地分配,同时注意几个方面。这样可能吗?当然可能。爱迪生从1869年到1901年,正式登记的发明有1328项之多,有许多发明是同时进行的,而且各个项目在进行中又是互相交叉、互相启发的。有的专家认为,一个人在一段时间内可以平行进行的项目最多为7项。怎样分配自己的注意力呢?一种是“阶段性突击式”的分配方法,即在一段时间里集中注意力从事一个项目。另一种是“课程表式”的分配方法,它是一种每天有节奏地在不同时间里进行不同工作的工作方法,如同学校的课程表一样。



恪守时间,珍惜时间

要想赢得时间,就必须做到恪守时间。

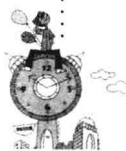
约会是最需要恪守时间的了,一个不守约的人,除非失败的理由充分,否则就是个十足的骗子,他周围的整个世界就会像对待骗子那样对待他。

贺拉斯·格里利说:“一个人如果根本不在乎别人的时间,这跟偷别人的钱有什么两样呢?浪费别人的1小时和偷走别人5美元有什么不同呢?况且,很多人工作14小时的价值比5美元要多得多。”华盛顿经常这样说:“我的表从来不问客人有没有到,它只问时间有没有到。”

他每天4点钟吃饭,如果有时候应邀到白宫吃饭的国会新成员迟到了,华盛顿就会自顾自地吃饭而不理睬他们,这使他们感到很尴尬。一次,他的秘书找借口说,自己迟到的原因是表慢了。华盛顿回答说:“那么,或者你换块新表,或者我换个新秘书。”

拿破仑有一次请元帅们和他共进晚餐,他们没有在约定的时间到达,他就旁若无人地先吃起来。他吃完刚刚站起来时,那些人来了。拿破仑说:“先生们,现在就餐时间已经结束,我们开始下一步工作吧。”富兰克林对经常迟到却总是有借口搪塞的佣人说:“我发现,擅长找借口的人通常除此之外什么都不擅长。”

约翰·昆西·亚当斯从不误时。议院开会时,看到亚当斯先生入座,主持人



就知道该向大家宣布各就各位,开始会议了。有一次发生了这样一件事,主持人宣布就座时,有人说:“时间还没到,因为亚当斯先生还没来呢?”结果发现是议会的钟快了3分钟,3分钟后,亚当斯先生准时到达了会场。

在日理万机的繁忙生活中,贺拉斯·格里利每次约会都会准时到达,《论坛报》上很多睿智犀利的文章都是他在其他编辑悠闲地和别人一起消遣,或会议迟迟没有开始时写成的。韦伯斯特上学从不迟到,在法庭、国会和社会公共事务中他也同样准时。

恪守时间是工作的灵魂和精髓所在,同时也代表了明智与信用。守时代表了彬彬有礼、温文尔雅的大家风范。某些人总是手忙脚乱地完成工作,他们总是给你匆忙的样子,就好像他们总是在赶一辆马上就要启动的火车。他们没有掌握适当的做事方法,所以很难会有什么大的成就。学校生活最大的优点之一就是铃声催你起床,告诉你什么时间该去晨读或者上课,教你养成恪守时间、从不误时的习惯。每个年轻人都应该有一块表,可以随时看时间。事事习惯“差不多”是个坏毛病,从长远来看更是得不偿失。在著名商人阿蒙斯·劳伦斯从事商业生涯的最初7年里,他从不允许任何一张单据到星期天还没有处理。

商人最可贵的本领就是与人进行任何来往时都简捷迅速,这是成功者的通行证。一个人唯有彻底认识时间的重要性,才能够竭尽全力去防范那些爱饶舌的人。

有一位大公司的经理,他经常与来客把事情商洽妥当之后,便很有礼貌地站起身来,同来客握手道歉,说自己不能有更多的时间同他多谈。那些客人对他的诚恳态度都不挑剔,绝不会认为他很吝啬地只肯会谈两三分钟。

有许多大银行、大公司的经理以及高级职员,都具有这种从多年经验中学来的本领。有不少实力雄厚、目光远大、判断准确、刻苦耐劳的企业家,都是办事迅速敏捷的人,他们所说出来的话,句句都是确切而有目的的,他们从不在这上面浪费一点一滴的时间。

当然,一个简捷迅速、斩钉截铁的人,有时也容易招致一些人怨恨,但他们绝不把它放在心上。他们为了使事情有所成就、为了遵守规律,不得不与那些与生意没什么关系的人减少来往。

例如,美国银行大王摩根与人洽谈生意,能利用最少时间产生最大效用。他

为了严守纪律而招致了许多怨恨。其实,对我们每个人而言,这是一种值得学习和提倡的美德。

他每天上午9点半来到办公室,下午5点回家。通常他总是在一间宽敞的办公室里,与无数办事人员一同工作,而不像许多商界要人,只和他的秘书在一个房间里。他随时都在指挥手下的员工依照他的计划行事。除了与生意有重要关系的接洽外,他从来不与别人交谈5分钟以上的时间。如果你走进那间办公室,会很容易见到他,但如果你没有要紧的事,他绝不会欢迎你。

摩根有卓越的眼力,能够判断一个人要来接洽什么事情。你对他说话,一切转弯抹角的手段都会失去效力,他能够立刻猜出你的目的,这一招使他节省了很多时间。摩根最不能容忍的是原本没有什么重要事情需要接洽,只是为了想找个人谈天,而去耗费工作繁忙的人许多宝贵光阴的人。



不要事必躬亲

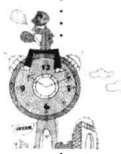
提高效率的最大潜力,莫过于其他人的协助。然而许多人就试图一个人包打天下。解决办法是把工作委托给别人,授权他们去干。要委托别人,你就必须知人善任,清楚各人的长处和短处,把每个人分派到他(她)最能发挥水准的岗位上。授权给别人,同时也要给他们完成任务所需要的条件。你把工作委托给其他人,授权他们去干好,这样每个人都是赢家。

一个人如果什么事都自己去做的話,暂时不说并非每件事他都能做,仅所用的时间就足以消耗他大部分光阴。所以说,要想增多属于自己的时间,就必须学会授权。

“授权,是一个事业的成功之道。”它使每个人感到受重视、被重用,进而使他们有责任心、有参与感。这样整个团体同心合作,人人都能发挥所长,组织才有新鲜的活力,事业才会有所建树。无论在哪个时代,一个杰出的领导者必定是一个高明的授权人,充分授权是领导群体的最佳手段。

授权可以节省时间,可以使我们把时间和精力放在最感兴趣、最擅长的事情上。当然授权也需要掌握一些原则,下面介绍的是授权的十个原则:

(1) 及时地授权;



- (2)明确分配工作,必须了解下属的能力与才干,而非“怎样去做”;
- (3)要授予权力、说明期望与目标;
- (4)要评估、检查;
- (5)注重成效;
- (6)授权不能重复;
- (7)由简至繁、循序渐进地向下授权;
- (8)出现困难时,要帮助寻找解决困难的方法;
- (9)不能姑息“倒授权”的行为;
- (10)责任的承担者仍是你本人。

通过授权,领导人就有更多的时间思考战略性问题,把大部分精力用在最有生产力的地方。

在《一分钟经理碰上猴子》一书中,作者用猴子的事例阐明了授权的重要性。

以下做简单引述,以飨读者:

为什么有些经理人总是觉得时间不够用,而他们的下属却总是没有工作做呢?

这些经理人也许会辩解:“也许我不应该抱怨别人总是少不了我,也许是我想让自己变成不可或缺的人,来获得工作上的安全感。”

“一分钟经理”则不以为然。他解释说,不可或缺的经理人会对组织构成伤害,而不是组织内的重要人物,尤其是当他们阻碍到别人的工作时,自认为自己是不可取代的人,通常都会因为对组织所造成的伤害而丢掉官位。出于不懂授权,使得经理人对公司的每件事都要插手,这一方面浪费了自己的时间,同时对整个组织也不好,因为离开了该经理,组织的其他人也不知该怎么工作。每个人都应该尽心尽责做分内的事,管好自己的“猴子”。

一分钟经理以一个极其生动、充分反映生活的例子讲了授权的重要性。

经过走道时,我碰到底下的一个人,他说:

“老板,早安!我碰到了一个问题,我能不能和你谈一下?”

我必须去了解下属的问题,于是我就站在走道上听他叙述问题的始终。替人解决问题一向是我的最爱,我专心地听他述说。当最后我举起手来看手表时,原以为只有短短5分钟,竟然是30分钟。走道上的讨论耽误了我到达目的地。

这个问题只能由我决定,我必须介入这件事,但我所获得的资讯并不足以做成任何决策。

我只好对他说:“这是个很重要的问题。但是我现在没有足够的时间和你讨论。我考虑一下,回头再找你谈。”

然后,我俩各自离开公司。

作为一个旁观者,你可以很清楚地看到故事中所发生的事情。但如果你身在其中,要看清楚真相就比较困难了。当我俩在走道见面之前,“猴子”是在我的下属的背上。就在我们谈话的时候,由于彼此的单相考虑,此时,“猴子”的两只脚分别搭在我俩的背上,但是当我表示“让我考虑一下,回头再找你”时,“猴子”的脚便从我下属的背上移转到我的背上,这时候,“猴子”的两只脚都放在我的背上。而我的下属则减轻了30磅的负担,轻松地走开了。

假设当时所考虑的事情是我下属工作的一部分,而且他有能力对他自己所提出的问题提出一些解决方案,那么当我允许那只猴子跳到我的背上时,我等于自告奋勇去做下属所应该做的事。

在我刚才所描述的状况下,你可以看到,我接下了员工的角色,而我的下属则扮演监督者的角色。为了让我弄清楚谁是新的老板,第二天,他到我的办公室好几次,提醒我“老板,事情办得怎样了?”如果我没有不能让他满意的解决方法,他会强迫我去做这件原本该由他做的事。

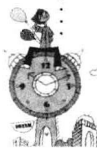
每一只“猴子”都需要人照料、监督。

在时间管理上,每个人都要管好自己的“猴子”,不要去在乎别人的“猴子”,也不要让自己的“猴子”跳到别人的肩上,对于一个管理者而言,重要的是学会授权,让每一个人都能轻轻松松地照看自己的“猴子”。



成功从早起开始

富兰克林博士曾写过一篇幽默的小品文,是关于赖床的,说的是他在巴黎向人们不辞辛苦地讲述城市生活的奢侈与懒散。在文章中,他讲道,太阳一出来便有了光亮,有的人休息够了,便起床开始干一些活计,但也有一些人却继续呼呼大睡,把早晨的大好时光白白地浪费在床上。



在现实生活中,又有多少年轻人像这些慵懒的巴黎人一样,将昏睡或半睡半醒的时间白白耗费掉了呢?

一天的时间中,早上的时光是最适于干活的。起床后,大脑发射出来的脑波就是“阿尔法波”,也是直接反应力最敏锐的时候,以人体的机能来说,和太阳一起早起比日上三竿要合乎自然法则,不管早上的空气是否更有利于健康,但至少可以说早上的空气足够清。更为重要的是,早起是你一天新生活的开始。

有效利用时间的第一步,就是从利用早晨的时间开始。

谁能够起得早并做好一天的工作计划,而且及早按自己制定的计划行事,那么他一整天的工作都会顺利。因为他抓住了时间的缰绳,也一定会跑在时间的前面,驾驭自己的工作。他们一整天都会是生机勃勃的,干劲十足的,他们的工作更会顺水又顺风。

让我们来看看凯丽·莫里斯小姐的5点钟俱乐部吧。

凯丽·莫里斯小姐是5点钟俱乐部的成员。所谓5点钟俱乐部就是每天早上5点钟起床。

凯丽说:“我平时只要睡5个小时就够了,早上5点或5点30分起床,以便更好地利用时间,当然我不喜欢做时间的奴隶。”

凯丽所在的公司许多职员已经做了母亲。煮早餐、准备午饭、送孩子上学是她们每天的例行公事。这么多的琐事,她们如何应付呢?凯丽说:“我们都已加入5点钟俱乐部了。在太阳升起前起床是件很难的事,但益处多多。那个时间段,没有任何干扰,气氛祥和、宁静,你会感到一种幸福感,你会努力去做你应该做的事。”

每天早起的人,每天都能快乐、充实地面对人生。他们能有效地运用时间,可以集中自己所有的力量,去对付工作中的问题,而且总是比别人抢先一步占有先机。赫尔曼·舒尔梅——前美国参议员,是美国过去几十年中最有权势、最著名的参议员之一。尼克松从他秘书那里得知,早上5点后他就可以接电话,很早就开始一天的工作了。但尼克松还是不好意思在清晨5点给他打电话。7点钟给他打了电话,对他说很抱歉这么早打扰他,舒尔梅神清气爽地说没什么,在此以前,他已经工作好几个小时了,并且说,在法学院读书时,他一般都是第一个到图书馆的,所以每次他都能读到难以借阅的书。

早上想多睡一会儿,赖一下床是人之常情,特别是在冬天更是如此。其实很多人都有过“再躺5分钟,只躺5分钟就起床”,结果又在床上赖了半个小时之经验,要抵抗温暖被窝的诱惑,是需要相当坚强的意志力才能办到的。卡耐基先生对早上睡懒觉的行为深恶痛绝,他曾说过:在所有浪费时间的行为中,再也没有比那些早上待在床上发呆的人更愚蠢的了。

让我们为每天6点起床的人和每天7点起床的人算一笔账吧。后者比前者每天要多睡一个小时。

让我们大概来计算一下这一个小时的价值吧!按照安德鲁·卡耐基时代的价值来算,一个人每天浪费这样一小时,每小时按10美分计算,每个人一年,当然要除去节假日、休息日,大约300个工作日就会损失30美元,50年就会损失1500美元。这个数目在当时已经可以在美国西部购买一个农场了。即使我们不知道时间等于金钱,我们也应该明白这个道理。但这还远远不够!因为多睡这一小时,在精神和智力及人际关系等都是不可用金钱来衡量的。而且,这只是按每天多睡一小时来计算的,如果再多睡两个小时呢,损失会怎么样呢?我们是不是感到震惊呢?我们是不是已经浪费了太多的时间呢?法国历史上最伟大的人物拿破仑,建立了历史上伟大的法兰西帝国,他劳神费力的程度可以说没几个人能比得了,可他每天只睡4个小时。其实,想要早起很简单,你只要采取一定的措施,开始必要的行动就可以啦!步骤很简单,只要精神上有点勇气就行。要想抵抗温暖被窝的诱惑,是需要相当坚强的意志力才能办到的。所以,有决心和毅力是十分重要的。

让昏昏沉睡的灵魂赶快醒来吧!改掉自己晚起的习惯吧!希望你每天6点钟以前就能开始一天的工作。

第四章 改变你的财富观念

GAIBIAN GUANNIAN
GAIBIAN MINGYUN



每个时代都会造就一大批富翁，而每一个富翁的锻造都是当别人不明白时，他明白他在做什么，当别人不理解时，他理解他在做什么。当别人明白时他已经成功了。

如果你具有超越时代的观念，你就是富翁。



观念改变与拥有财富

什么是财务自由？财务自由是指赚钱的能力，比如说，想花多少就花多少，想买什么就买什么，想去哪里就去哪里，到饭店吃饭，看菜谱不看右边看左边，到商店买东西，只看款式不看价钱，就是不受金钱限制。其实，传统生意也能够赚到钱，但赚到钱后发现自己非常的忙。

所以世界上总共有四种人：第一种人既没有钱又没有时间，这种人叫“穷忙”；第二种人有钱但没有时间，我们叫“瞎忙”，赚钱是手段而不是目的，如果有钱了但没有时间享受生活，人就变成了赚钱的工具；第三种人呢？有时间但没有钱，这种人也比较痛苦，我们叫“穷闲”；第四种人才是我们追求的，既有时间又有钱。彻底实现了财务自由（Financial Freedom）、时间自由（Time Freedom）、心灵自由（spiritual Freedom）。

木桶定理：心理学家做过这样一个实验，把一定数量长短不一的木板分给一些被实验者。要求他们拼成一个木桶，问哪种情况下装的水最多。我们知道一定数量长短不一的木板拼成一个木桶，装水的多少，取决于最短的那块木板，大多数被实验者认为丢掉最短的那块木板水位就会上升，于是被实验者开始丢掉短木板，而且还不止一块。最后测量的结果表明，那些丢掉短木板的人，他们的

桶装的水并不是最多,因为每丢掉一块短木板,水位虽然会上升,但周长和半径也会缩短,所以装水最多的并不是丢掉短木板的人,而是把长木板锯下来放在短木板上的人。

成功的方法并不是扬长避短。在大多数人的成功概念中,成功的方法就是扬长避短。其实扬长避短只是用在战术上的一种方法而已,而在人生的战略上,真正成功的方法是补短扬长。你一生的成功不是由你的长处决定的,而是被你的短处限制的。有的人一生就不擅长当众讲话,一有这样的场合所采用的方法就是回避。于是变得越来越不会讲话,短处因为回避而变得越来越短,所以他的一生因为讲话而带来的机会都与他无缘。

现在要想拥有财富,一定要有一个赚钱的系统,而要对这个系统具有拥有权和控制权,并且在可复制的前提下具有五个要素:标杆系统、顾问系统、教练系统、支持系统、监督系统。

我们必须全力以赴。有一个猎人带着猎狗去打猎,这时从草丛里跑出一只兔子,猎人举枪射击,兔子被打伤后仓皇逃窜,猎人对猎狗说:快去把那只兔子捉回来。猎狗去追那只兔子,猎人在树下等待他成功的果实,过了一会儿,猎狗回来了,可并没有把兔子抓回来,猎人非常生气地对猎狗说:“你怎么连一只受伤的兔子都抓不到!”猎狗哀求道:“主人,我已经尽力了。”猎人看到猎狗疲惫的样子,也就原谅了他,可那只受伤的兔子逃回去后,其他的兔子看到后非常不理解,问道:“那只猎狗追你,而你受了伤怎么会逃脱呢?”那只受伤的兔子说:“很简单!那只猎狗为了完成主人的命令,它是在尽力而为,而我为了逃命是在全力以赴啊!”成功不是能不能,而是要不要!很多人并没有过上自己想要的生活,他们之所以没有过上是因为他们根本不要。听到这句话,这些人一定会觉得很委屈,心里会说:我怎么不想要,我真的已经尽力了!大多数人不成功是因为他们只是在尽力而为而没有全力以赴!

但成功的人与普通人的区别在哪里?成功的人做事是一次努力多次收获,普通人是一次努力一次收获。

成功的人注重结果,普通的人关注过程。

好比说做一天的工,你只要拿到工钱,这一天的劳动价值就已经交换完了,这宝贵的一天,在经济学的意义上已经不存在了。



心在哪里，财富就在哪里

有一位昆虫学家和他的商人朋友一起在公园里散步、聊天。忽然，他停住了脚步，好像听到了什么。

“怎么啦？”他的商人朋友问他。

昆虫学家惊喜地叫了起来：“听到了吗？一只蟋蟀的鸣叫，而且绝对是一只上品的大蟋蟀。”

商人朋友很费劲地侧着耳朵听了好久，无可奈何地回答：“我什么也没听到！”

“你等着。”昆虫学家一边说，一边向附近的树林小跑了过去。

不久，他便找到了一只大个头的蟋蟀，回来告诉他的朋友：“看见没有？一只白牙紫金大翅蟋蟀，这可是一只大将级的蟋蟀哟！怎么样，我没有听错吧？”

“是的，您没有听错。”商人莫名其妙地问昆虫学家：“您不仅听出了蟋蟀的鸣叫，而且听出了蟋蟀的品种，可您是怎么听出来的呢？”

昆虫学家回答：“个头大的蟋蟀叫声缓慢，有时几个小时就叫两三声。小蟋蟀叫声频率快，叫得也勤。黑色、紫色、红色、黄色等各种颜色的蟋蟀叫声都各不相同，比如黄蟋蟀的鸣叫声里带有金属声。所有鸣叫声只有极其细微，甚至言语难以形容的差别，你必须用心才能分辨得出来。”

他们一边说，一边离开了公园，走在马路边热闹的人行道上。忽然，商人也停住了脚步，弯腰拾起一枚掉在地上的硬币。而昆虫学家依然大踏步地向前走，丝毫没有听见硬币的落地之声。

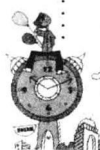
这个故事说明了什么道理呢？

昆虫学家的心在虫子们那里，所以他听得见蟋蟀的鸣叫。商人的心在钱那里，所以他听得见硬币的响声。这个故事说明，你的心在哪里，你的财富就在哪里。



财富使人生有保障

有一个人在森林里漫步的时候，突然出现了一只饥饿的野狼，野狼咆哮着向这个人扑了过来。这个人吓得用尽全力向前奔跑，但是野狼紧追不舍，在快要筋



疲力尽的时候，他在草丛中看到一口枯井。

他想：“与其被野狼活活吃掉，还不如跳进枯井中，说不定还有一线生机。”

于是他纵身跳入枯井，在下坠的时候他竟幸运地卡在藤蔓枝上。正当他感到庆幸的时候，他又看见井底有一条大蟒蛇，正昂着头看着他。他非常害怕，心中凄苦地想：“上面是饿狼，下面是大蟒蛇，想不到命运是一样的。”

他咬着牙，紧紧地抱着藤蔓动也不动，这时又听见了一阵声音，仔细一看，一黑一白的两只老鼠，正用力地咬着藤蔓。他一阵惊慌，心中万念俱灰。他想：“没有想到上去是死，下去是死，呆在这里也是死！”

他抬起头，看到藤蔓枝叶旁有一个蜜蜂巢，不时掉下几滴蜜汁。他想：“既然迟早都要死，不如在死前好好享受吧！”于是，他张口吃着从蜂巢滴下的蜂蜜，觉得非常甜美。

他心里想：“以后再也吃不到这么甜美的蜂蜜了。”

就在此时，枯井边饥饿的野狼终于按捺不住，跳下枯井，结果野狼与井底的大蟒蛇展开激烈的打斗，最后双双伤重身亡。

而两只老鼠也被野狼和大蟒蛇的激烈打斗声吓跑了。

这个人赶紧顺着藤蔓，小心翼翼地爬上枯井，终于脱离了险境。

人生不是玫瑰花瓣铺设而成的安乐窝，其中充满了各种艰难困苦以及各种打击、诱惑和冲突。

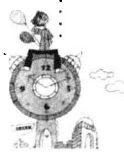
经营财富之道就像在森林中漫步一般，要努力寻找光明的出路；各种苦难与打击，就像饥饿的野狼一样一直追赶着。

经营财富最害怕的结果就是到最后一无所有，这个结果好像一条大蟒蛇，一直在尽头时时刻刻等待着。

而白天与黑夜就像黑白老鼠，每天不停地啃噬着我们仅存的安全之处。

如果我们在投资理财方面能正确认识投资风险与投资标的物的本质、价值，并且建立在有效率的资产配置与良好的投资组合的安全网上，那么这张网就像藤蔓一样，无论外来的打击如何凶猛，我们都能安全地栖身，并且享受正确的理财规划架构所带来的甜美“蜜汁”。

我们在做投资理财时是否已经架好了藤蔓？当野狼袭来时，我们的命运是被吃掉还是有枯井可以藏身？有枯井藏身时，是否还要面对大蟒蛇在井底虎视



眈眈的威胁？

聪明的投资理财要了解各种事实与风险发生的可能性，避免被一时的投机利益蒙蔽而失去藤蔓的保护，落得被大蟒蛇吞掉的结果。

蝉到了冬天很饿，就去请求蚂蚁给他点食物。蚂蚁问他：“你夏天干什么去了？”蝉说：“我一个夏天都在唱歌。”蚂蚁说：“既然如此，你为什么不在冬天的时候跳舞呢？”

我们年轻的时候就像唱歌的蝉一样，看不起辛苦工作的蚂蚁，觉得它们太实际、太庸俗、太操劳，而且蚂蚁的理想也太不值一提。我们在年轻的时候认为生活应该是载歌载舞的，像彩蝶飞舞一样轻松快乐，从没有想到理财，也不需要遵循什么理财之道。我们工作生活只是为了喜欢，我们从不储蓄，以为那是像蚂蚁一样的小市民做的事情。

其实，人生的“夏天”会像季节更替一样悄然即逝，要过上好日子，我们必须要在冬天来临之前找到正确的获取财富的方法。我们不反对夏天唱歌，但是如果把好日子作为一种生活目标，那么就必须在你的夏季开始储备，实现个人生活方式的转型。我们应该比年轻的蝉多一些经验，比实际的蚂蚁多一些激情。这个时候是我们开始进行理财，是奠定人生三大基础——财富、事业、家庭的最好时机。这是一个很关键的时期，并不是说这个时期没有过好就与好日子失之交臂，而是说这段时间不发生什么意外的话，那么一个人将就此成熟起来，并且能迅速掌握一种过好日子的能力。

一个迟暮之年的百万富翁，在冬日的暖阳中散步，碰到一个流浪汉在晒太阳。富翁问他：“你怎么不去工作，而在这儿晒太阳呢？”流浪汉答：“为什么要工作？”

“可以挣钱呀。”

“挣钱做什么？”

“挣钱可以住大房子，可以享受美味佳肴，可以和一家人享受天伦之乐。”

“然后呢？”

“当你老了，可以衣食无忧，像我一样，每天散散步，晒晒太阳。”

“难道我现在没有在晒太阳吗？”

这是一个可爱的哲学爱好者的作品，听起来不错，不少穷人一定在其中找到

了安慰,并且又开心地享受着明媚的阳光。

的确,财富不是幸福的决定因素。这个故事在一个特定的场景中展开,它恰恰选择了流浪汉最明媚的生活片断,以点代面地赋予它哲理和诗意。这样一来,流浪的生活看起来不仅不可悲反而还令人羡慕了。

可是生活不总是沐浴在明媚的阳光下,如果富翁反过来问他:“难道晒太阳就是生命的全部?太阳落山以后你怎么办呢?”

流浪汉又如何回答?

不要自欺欺人了,除了极少数人把人生当作一次行为艺术,可以自觉体验流浪的意义,更多的人,一般的人,如果落到那一步,实在是种无奈。有时候贫穷不但代表无奈,就像是艺术一样,需要有经济基础的支持,流浪只是一种梦想,而生活却是实在的每天。

如果财富可以为你创造更多的幸福,就不要再对自己的贫穷熟视无睹了。有时候嘲笑为财富奔波是一种无知、不成熟的表现。生活不只是有阳光,它还有风雨与黑暗,这个时候,财富就是你最大的保障。



树立正确的财富观

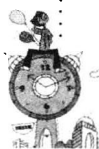
即使是在 21 世纪的今天,有些人对待财富的观念仍是相当落后的,而落后的财富观念也正是他们富不起来的原因。

有些人认为向往财富、崇尚金钱是一种庸俗行为,甚至还有人坚持“金钱是万恶之源”。其实呢,追求财富是种光明正大的行为,是个人能力的一种表现。“君子爱财,取之有道”,要发挥自己的才智去获取财富,崇尚财富是光荣的!

事实上,人类社会发展的历史证明:金钱对任何社会、任何人都是重要的;金钱是有益的,它使人们能够从事许多有意义的活动;个人在创造财富的同时,也在对他人和社会做着贡献。财富对于社会的发展起着巨大的推动作用。

在现实生活中,人们向往生活水平不断提高,我们都需要拥有一定的财产:宽敞的房屋、时髦的家具、现代化的电器、流行的服装、漂亮的小轿车等,而这些没有金钱是得不到的。

金钱是商品交换的媒介,是一种客观存在的物品,是好是坏关键是看持有金



钱的人怎样去运用它,去发挥它的作用!

美国成功学大师拿破仑·希尔著的《思考致富》一书,激励了成千上万的读者通过积极心态去取得财富,《思考致富》中提到了下列一些人:

汽车大王亨利·福特;

石油大王约翰·洛克菲勒;

发明大王托马斯·阿尔瓦·爱迪生;

钢铁大王安德鲁·卡耐基。

这些实业界的富翁们建立了一些基金会,直到今天,这些基金会还有总计 10 亿美元以上的基金,基金会拨出的金额专用于慈善和教育。这些基金会为上述事业捐助的财富金额每年超过 2 亿美元。

由此可以看出,对某些人来说,崇尚金钱是一种优良品质。

约翰·戴维森·洛克菲勒在克利夫兰读到高二就中途辍学了。一个重要原因是他父亲反复地向约翰灌输金钱和商业意识:“人生只有靠自己,获取财富要趁早。”他父亲一有机会、一有时间,总是不厌其烦地向约翰这样说。约翰深受父亲的影响,决定辍学从商,他对这个多彩的现实世界向往已久,年轻的约翰很想通过自己的努力,成为一个富有的人。

“我要成为一个有 10 万美元的人,我一定会成功的!”约翰毫不迟疑地想。十几岁的少年,立下这样一个目标,抱负可谓远大。然而,连他自己都没有想到,他后来得到的财富,要远比 he 向往的不知多出多少倍!

高中教育虽然没有使他博学,但却锻炼了他认真谨慎的好习惯,这为他在以后的事业中培养了良好的素质。不过家庭教育才是约翰日后成功的最主要的因素。

在约翰的一生中,对他影响最大的是他父亲。他父亲望子成龙,不仅向约翰灌输商业意识,还耐心地教约翰如何写商业文书、如何准确而迅速地付款,以及如何清晰地记账等实际的商业知识。他着重训练约翰的细心、勤快和负责。因为父亲知道,社会是冷酷的、现实的,所以他要孩子们在未踏入社会之前,就能坚强且精明地武装起来。

金钱只是一种工具,但不是目的,不要做金钱的奴隶,要做金钱的主人。

松下幸之助,被誉为日本经营之神,他取得了举世瞩目的经营业绩,他的经

营观念和经营哲学影响了全世界的人。他创立并领导的松下电器,总资产逾千兆日元。

对于金钱,松下有一个生动的比喻:金钱好比润滑油。这正如机器要运转、汽车要前进,离开润滑油是不行的。

松下说:“为了达到目的而工作,为了使工作更有效率,就必须要有润滑油。所以说,金钱是一种工具,其最主要的作用还是在于提高人们的生活水平。”

松下对金钱、财富的态度是去积极获得财富,但不是当守财奴。他认为,一个人不能当财产的奴隶。他说:“财产这东西是不可靠的!但是,办一件事业又必须有钱。在这种意义上说,又必须珍视钱财。但‘珍视’与‘做奴隶’是两回事,应该正确对待,否则,财产就会成为包袱——看起来你好像是有了钱,实际上它却使你受到牵累。做金钱的奴隶是人生的悲剧。”

松下这种思想是很值得人们深思的,他让人们不要做金钱的奴隶,要时时想到一些更远大的目标。他认为:“明天生活的一切都会比今天好”。凡是参与生产物质和精神产品的人都应以此为目标,努力工作,获得相应的报酬来改善人们的物质生活和文化生活,“使明天的生活比今天更好”。

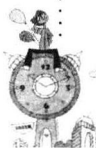
润滑油的作用在于:机器旋转产生的摩擦损害机器时,注上一些可以减少磨损,机器旋转加快,只要多注一些润滑油就可以了。金钱也是这样,它可以使劳动者获得物质上的弥补和精神上的安慰——多劳多得。



不要因金钱而迷失自己

金钱不是万能的,但社会是现实的物质社会,有时候我们也不能不承认金钱和财富是我们成功和施展才华的必要条件。没有财富做后盾的天才往往是一幕悲剧,其人生往往在生计和生存面前疲于奔命,其才华将被一点点地磨灭,最终只能在碌碌无为中度过一生,留下一串的遗憾和悔恨。

现实中,没有财富做后盾的天才是可怜的,不会用自己的才智去追求财富的天才是可悲的。既然有才华,就不要再高歌“宝珠蒙尘无人识”,这时候需要你努力一点,用你过人的才智去获取应有的财富,用你的双手打造一个能施展才华的平台,用你的聪明擦掉宝珠的灰尘使它显露光芒。



这个世界是现实的,天下没有不要钱的午餐。

一位退休的老人,在乡间买下一座宅院打算安度晚年。在这宅院的庭院里,有一株果实累累的大苹果树。

邻近的顽童,几乎是日以继夜地来拜访这株苹果树,顺手带来的礼物不外乎是石头或棍棒。

老人常在玻璃被击破或不堪喧闹之扰时走到庭院中驱赶树上或院中的顽童,而顽童回报老人的,则是无礼的嘲弄及辱骂。

老人不堪其扰之余,想出一条妙计。有一天,当他像往常一样面对满院的顽童时,他告诉孩子们,从明天起,他欢迎他们来玩,同时他们在要离去前,还可以到屋子里向老人领取1元钱的零用钱。

孩子们大乐,如往常一样地砸苹果,戏弄老人,还又多了一笔小小的零用钱。于是孩子们天天来院中玩得乐不思蜀。

一个星期过去了,老人告诉孩子们,以后每天只有5毛钱的零用钱。顽童们虽然有些不悦,但仍能接受,还是每天都来玩耍。

又过了一个星期,老人将零用钱改成每天只有1毛钱。孩子们愤愤不平,群起抗议:“哪有这种工作,钱越领越少,我们不干了,以后再也不来了。”

从此老人的庭院恢复了幽静,苹果树依然果实累累,不再遭受摧残。

聪明的老人对付顽皮的小孩,在原本只为了兴趣而产生快乐的事情上加入酬劳,然后,使酬劳逐渐降低,终于使顽童们对此失去兴趣。对顽皮的孩子们而言,原来能够使自己快乐的游戏,也因酬劳的失去,而再也没有任何乐趣可言。在我们的许多工作上也常能发生这种事,因为金钱的缘故,而使我们原本热爱的工作失去了魅力。于是人们开始诅咒金钱是万恶的,因为加入金钱的因素,而使得单纯的兴趣不再有意义。

事实上,金钱非善也非恶,贪财才是万恶的根源。

使我们失去兴趣的并不是金钱,而是我们对工作与金钱的态度,是我们对付出与获得的看法。

我们可以重新审视自己的工作,清楚地分析出自己为何要从事这项工作,而这项工作的终极目的何在,然后回想自己从事这项工作时,最初的心愿。紧紧地把握住这份“初心”,就不会被起伏不定的酬劳所迷惑,而能从工作中获得最大的

乐趣。

不要因为金钱而迷失了我们自己，使原来单纯热爱工作的本质丧失了。时时弄清楚自己的定位，就能在工作及日常生活中获得极大的快乐，而这份快乐，也将为我们带来更多的朋友、更多的机会、更大的财富。



金钱的力量

我有一个朋友，他6万元起家，赚了1000万，然后损失了990万，他现在看上去比只有6万的时候还穷，他原来开奔驰，现在“开”自行车还怕被人偷。

在一个人从贫穷到富裕再到贫穷的变化中，我们看到了金钱的力量。

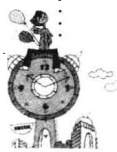
另一个小故事改变了我的感觉，让我面对这样的故事时少了感慨，多了坦然。

这个故事是一个纽约的金融顾问的个人经历，她每天在她最惬意的59街穿梭，在第三大道上的十字路口对深埋在沥青里的两美分硬币想入非非，在她的游戏规则中，她希望不借助任何工具得到它。几年后的一个炎热的下午，她感觉到了沥青的松软，并且不惜损坏用13美元做的指甲，挖掘到了其中的一美分。在红灯闪亮，车流滚滚而来的时候，她放弃了对另一枚硬币的追求，并且在大街上把玩自己的快乐。当她高高抛起这枚硬币的时候，令人沮丧的事情发生了，这枚多年梦寐以求的硬币，从手中滑落、滚动，并消失在下水道里。她花了多年才得到的，竟然在短短的几分钟之内消失了。

这枚硬币的小小奇遇，让她开始用新的方式看待金钱：这枚硬币以及金钱本身，其实是那么软弱无力，它等待人们像疯子一样去挖掘它、得到它、使用它、保存它、花掉它甚至失去它。金钱的命运，完全取决于支配它的人的行为。

到底是金钱改变了人，还是人改变了金钱？你应该有个判断。你必须了解，金钱本身是没有力量的，它所有的力量都来自于你。一个人可以从贫穷到富裕到贫穷再到富裕，问题是你有没有挖掘并驾驭金钱的胆识、勇气和能力。

这种能力并不是与生俱来的，它来源于后天的自觉或不自觉的学习。记得金融学家博迪和莫顿对金融理财的解释：学习金融理财至少有以下五个理由：①管理个人资源；②处理商务世界的问题；③寻求令人感兴趣和回报丰厚的职业；



④以普通公民的身份作出有根据的公共选择；⑤扩展你的思路。其中，首要的是管理个人的资源。

也许你可以在对金融缺乏了解的情况下有所成就，但如果你对理财一无所知，金钱就会和你分道扬镳。

学习管理金钱是一个过程，因为它是那么妩媚善变。但无论多么变化多端的金融投资市场和产品，多么无常的人生和市场，我只有两条要告诉你：第一，在你的一生当中，金钱会不断地流动，会增加也会减少。如果你牢记金钱本身并不具备力量，自身价值并不由金钱所决定的话，那么在你金钱减少的时候，就不会认为自己无能和失败，或在金钱增加时以为自己伟大并陶醉于显示自己的财富。

你要掌控你的金钱使它成为实现你愿望的奴仆，你自然就会看到自己多么强大，多么富有创造力。你得到的金钱也许永远不会比你需要的多，然而你掌控金钱和运用法则的能力，则可以用来织补你的经济命运。你所赋予的金钱的力量将会改变你的人生。



相信金钱的魔力

如今社会，金钱虽不是万能的，但没有钱却是万万不能的。谁不在乎钱？

钱这个东西，犹如闷热夏季的风，求之极难，去之却快。拥有了它，咱也可以下馆子时，“排出几文大钱”，叫道：“小二，拿酒来！”这种快慰平生的感觉，直叫人觉得不枉来世上一场。

在你有钱的时候，你也许会觉得什么，“我不在乎钱”的豪言壮语往往冲天而出，可一旦没有钱，遭的那个罪，真是一言难尽。谁没有过“一分钱难倒英雄汉”的经历？在你吃完饭结账时，一摸口袋，才发现出门换了衣服，匆忙间忘记装钱了，在这种时候，你敢说你不在乎钱？

钱带给人的好处多得说不完。当商品交换发展到以货币为媒介，并在某种程度上用来衡量人的价值的时候，金钱的魅力越来越大，开始成为众人追求的对象，有人深信“有钱能使鬼推磨”，为此不惜铤而走险。

不管现代生活是怎样地需要金钱，我们教育子女时，仍然千方百计使他们相信，工作和兴趣才是一切，金钱应该是附带的东西。事实上，我们忽视了：这种附

带的金钱同时又是必不可少的。

陶渊明所以“不为五斗米折腰”，回归山野“采菊东篱下，悠然见南山”，是因为他还可以租种两亩薄田，“把酒话桑麻”。到最后生活潦倒时，他也哀叹生活之艰辛，你说他在乎不在乎金钱？

一个在乎金钱的人，并不表明他浑身都是铜臭味。在乎金钱的人，大多数都是懂得怎样去花钱。获取金钱并不是人的目的，而得到自己所需要的东西，才是金钱的真正意义。

金钱用它独特的方式体现着一个人的价值。“劳有所获”，人在获得金钱的同时，也获得社会的认可和尊重。

在乎金钱的人知道该怎样去挣钱。君子爱财，取之有道。靠自己的聪明智慧、能力和技术挣来的钱是光荣的，内心也是坦然的，所以也懂得爱惜自己的钱财。

在乎和吝啬是两码事。“在乎”，说明这个人心里能够认识到它的价值所在，说明他可以驾驭它，做它的主人。“吝啬”，说明这个人“太在乎”，聚拢金钱成了他此生此世的唯一目的，“不择手段”成为他为人处世的唯一信条。他在世上所有活动的目的，除了赚钱，还是赚钱。这种人只是“金钱的奴隶”。

沉溺于物质享受的人，势必要放弃许多精神上的自由和心安理得的快乐。花掉所得的钱，换来维持自己生命所需的商品和满足自己精神享受的快乐，这才是做金钱的主宰。

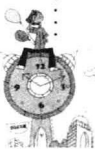
只相信金钱力量的人，最后会败给金钱。相反，金钱所买不动的人，别人永远无法将他征服。



金钱不是万恶之源

金钱好吗？许多持有 NMA 心态（消极心态）的人常说：“金钱是万恶之源。”但是《圣经》上说：“爱财是万恶之源。”这两句话虽然只有一词之差，却有很大的差别。

拿破仑·希尔非常惊奇地看到持有 NMA 心态（消极心态）的读者对《思考致富》这本书反应不佳，为什么呢？因为他们认为金钱是万恶之源，是他们连躲也



还来不及的东西,他们不会去追求财富。

美国作家泰勒·G. 希克斯在其所著《职业外创收术》中指出,金钱可以使人们在12个方面生活得更美好:①物质财富;②娱乐;③教育;④旅游;⑤医疗;⑥退休后的经济保障;⑦朋友;⑧更强的信心;⑨更充分地享受生活;⑩更自由地表达自我;⑪激发你取得更大成就;⑫提供从事公益事业的机会。

事实上,人类社会发展的历史证明,金钱对任何社会、任何人都是重要的。金钱是有益的,它使人们能够从事许多有意义的活动,个人在创造财富的同时,也在对他人和社会做着贡献。

随着现代社会的不断发展,人们对生活水平要求不断提高。现实生活中,我们每个人都承认,金钱不是万能的,但没有金钱却又是万万不行的,我们每个人都需要拥有一定的财产,人们的消费是永无止境的,当你拥有了自己朝思暮想的东西之后,你会渴望得到新的更好的东西。在现代社会中,金钱是交换的手段,金钱就是力量,但金钱既可用于干坏事,也可以用于干好事。

金钱好吗?我们认为它是好的。

安德鲁·卡耐基的故事将使读者深信,卡耐基能同别人分享他所拥有的部分东西:金钱、哲学以及其他东西。事实上,如果不是由于卡耐基,拿破仑·希尔的成功学是不会问世的。让我们谈谈关于他的事,让我们学习他的哲学,让我们看看如何才能把他的哲学应用到我们的生活中去。

卡耐基——一个贫穷的苏格兰移民的孩子变成了美国最富的人。他那动人的经历和励志哲学,可以在《安德鲁·卡耐基自传》中读到。卡耐基勤奋地工作直到83岁逝世。在此期间他一直明智地与人们共享他那巨大的财富。1908年,18岁的希尔访问了这位伟大的钢铁大王、哲学家和慈善家。第一次访问持续3小时之久。卡耐基告诉拿破仑·希尔:他最巨大的财富不是金钱,而是他的哲学。任何人都能学会和应用安德鲁·卡耐基的人生准则。

此后,拿破仑·希尔首次创造出最系统、最全面的拿破仑·希尔成功学。提出了最激励人心的十七条成功定律。在希尔的成功学的影响下,全世界成千上万的人从一无所有到功成名就,无不是由于希尔成功学的激励。印度圣雄甘地了解了希尔的成功学后,下令全国学习希尔的成功学,从而铸就了不少成功人士。

菲律宾共和国第一任总统桂桑尔,也是在希尔成功学的教诲下,坚决而自信地带领国家走向独立。柯达公司总裁伊士曼、刀片大王吉利、汽车大王亨利·福特、银行家洛克菲勒等的成就,无不是希尔成功学(十七条定律)的铁证。



崇尚金钱也是一种崇高的信念

拿破仑·希尔曾讲过马登的故事和莱茵教授的故事。

1. 马登的故事

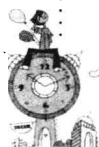
马登在7岁时就成了孤儿,这时他不得不自己去寻找住宿和饮食。早年他读了苏格兰作家斯玛尔斯的《自助》一书。斯玛尔斯像马登一样,在孩提时代就成了孤儿,但是他找到了成功的秘诀。《自助》一书中的思想种子在马登的心中形成了炽烈的愿望,发展成崇高信念,使他的世界变成了一个值得生活得更美好的世界。

在1893年经济大恐慌之前的经济繁荣时期,马登开办了四个旅馆。他把这四个旅馆全部委托给别人经营,而他自己则花许多时间用于写书。实际上,他要写一本能激励美国青年的书。正如同《自助》过去激励了他一样。正当地勤奋地写作时,令人啼笑皆非的命运捉弄了他,也考验了他的勇气。

马登把他的书叫做《向前线挺进》。他采用的座右铭是:“要把每一时刻都当作重大的时刻,因为谁也说不准何时命运会检验你的品德,把你置于一个更重要的地方去!”

就在这个时候,命运开始检验他的品德,要把他安排到一个更重要的地方去了。

1893年的经济大恐慌袭来了。马登的两家旅馆被大火烧得精光,即将完成的手稿也在这场大火中化为灰烬,他的有形财产都付诸东流了。但是马登具有PMA(积极的心态)。他审视周围,看看国家和他本人究竟发生了什么事。他的第一个总结是:经济恐慌是由恐惧引起的,诸如恐惧美元贬值、恐惧破产、恐惧股票的价格下跌、恐惧工业的不稳定等。这些恐惧致使股票市场崩溃,567家银行和贷款信托公司以及156家铁路公司破产,失业影响了数以百万计的人们,而干



旱和炎热,又使得农作物歉收。

马登看看周围物质上的和人们心灵上的废墟,觉得有必要来激励他的国家和人民。有人建议他自己管理其他两个旅馆,他否定了。占据他身心的是一种崇高的信念,马登把这种信念同积极的心态结合在一起,他又着手写一本书。他的新座右铭是一句自我激励的话:“每个时机都是重大的时机。”

他告诉朋友们说:“如果有一个时候美国很需要积极心态的帮助,那就是现在。”

他在一个马厩里工作,只靠 1.5 美元来维持每周的生活。他日以继夜不停地工作,终于完成了初版的《向前线挺进》。

这本书立即受到了热烈的欢迎。它被公立学校作为教科书和补充读本,它在商店的职工中广泛传播,它被著名的教育家、政治家以及牧师、商人和销售经理推荐为激励人们采取积极心态的最有力的读物。它以 25 种不同的文字同时发行,销售数高达数百万册。同时,马登也成了一名百万富翁。

马登和我们一样,相信人的品质是取得成功和保持成果的基石。并认为达到了真正完满无缺的品质本身就是成功。他指出了成功的秘密,他追求金钱,但是反对追逐金钱和过分贪婪。他指出有比谋生重要千倍的东西,那就是追求崇高的生活理想。

马登阐明了为什么有些人即使已成为百万富翁,但仍然是彻底的失败者,那些为了金钱而牺牲了家庭、荣誉、健康的人,一生都是失败者,不管他们可以聚敛多少钱财。他教导我们,崇尚金钱是一种优良品质,但不要过分沉溺于其中,不要贪财,也不要吝啬。

2. 莱茵的故事

许多年前,芝加哥大学的几个学生带着嘲弄的态度去听多伊尔先生关于心理学的演说。然而他们中间一个名叫莱茵的学生为演说者的严肃精神所感动,开始认真听了。某些观念给他印象很深,他无法从心中排除这些观念。多伊尔先生谈到一些很有声望的人,他们不断地探索心理现象的奥秘。莱茵决定进行调查,并从事一些研究。

北卡罗利纳州杜克大学的莱茵博士谈到他从前听多伊尔先生演说的事时

说：“按说有些东西，我作为一个学生应当早就知道了。但我直到听了他的演讲以后，才开始认识到其中的一些东西。我所受的教育忽视了许多重要的东西，例如求知的方法，我开始看到现今教育制度中的某些缺点。”他对寻找一种新的求知方法发生了兴趣。他开始憎恨这样一种制度，按照这种制度探索任何形式、任何论点的真理都变成了一种戒律。他产生了一个炽烈的愿望：科学地学习真理，学习运用人的心理力量。

莱茵本来打算把他的一生奉献给大学教学工作，这时为了实现他的理想，他决定改为从事研究工作。有人告诫他说这会使他失去名誉、优厚的待遇和工资，朋友和同事也都嘲笑他，并且力图阻挠他。他告诉一位身为科学家的朋友：“我必须为我自己探索。”这位朋友答道：“你要是发现了什么，就留作自己用吧！没有人会相信你的！”

在过去的45年中，莱茵博士面对轻视、嘲笑和不公正的评价进行了不屈的斗争。但在那些年代中，他最感苦恼的就是缺乏必要的财力，不能扩大研究。他唯一的脑电图扫描器是用从废物堆中拾来的一个医院抛弃的机器残骸装配起来的。

今天仍有许多人在探索真理的路途中遇到种种障碍，几乎在任何学院或大学里，你都可以找到像莱茵博士那样艰难地献身于科学事业的人。

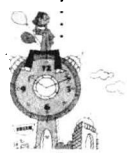
马登追逐金钱，莱茵追逐真理，在一般人的眼里，二者不可相提并论。但是，拿破仑·希尔告诉我们，追逐、崇尚金钱也是一种崇高的信念。



金钱可以给人带来幸福

金钱可以做坏事，也可以做好事，关键在于用之有道，金钱除了满足基本生活花费外，还可用于慈善事业。洛克菲勒家族通过赠给金钱，给成千上万的人带来了幸福。

在19世纪、20世纪之交，许多曾使美国工业蓬勃发展的人物开始陆续离开人世，他们的庞大家产将落在谁的手中，不少人都极为关心。人们预料那些继承人大多数将难守父业，会白白地把遗产挥霍掉。就拿大名鼎鼎的钢铁大王约翰·盖茨来说，他曾在钢铁工业界因冒险而赢得“一赌百万金”的称号。后来他把



家产传给儿子，儿子却挥霍无度，以致人们给他取了一个诨号叫“一掷百万金”。人们自然也以极大的热情关注着小洛克菲勒。

1905年《世界主义者》杂志发表了一组题为“他将怎么安排它？”的论点，开场白这样写道：人们对于世界上最大的一笔财产，即约翰·洛克菲勒先生的财产今后的安排感到很大兴趣。这笔财产在几年之中将由他的儿子小约翰·戴洛克菲勒来继承。不言而喻，这笔钱影响所及的范围是如此广泛，以致继承这样一笔财产的人完全能够施展自己的财力去彻底改革这个世界……要不，就用它去干坏事，使文明推迟1/4个世纪。此时，在老洛克菲勒晚年最信任的朋友牧师盖茨先生的勤奋工作和真心的建议下，他已先后散了上亿巨款，分别捐给学校、医院、研究所等，并建立起庞大的慈善机构，对所建立的慈善机构，老洛克菲勒虽然进行了大量的投资，但在感情上对这种事业，他还是冷漠的。他更看重赚钱这门艺术，怎样从别人口袋里把钱赚到自己手中，是他毕生的工作，也是他生活的唯一动力。这就给小洛克菲勒提供了一个机会，他同时又牢牢地把握住了这一种机会。小洛克菲勒曾回忆说：“盖茨是位杰出的理想家和创造家，我是个推销员——不失时机地向我父亲推销的中间人。”在老洛克菲勒“心情愉快”的时刻，比如饭后或坐汽车出去散心时，小洛克菲勒往往就抓住这些有利时机进言，果然有效，他的一些慈善计划常常会征得父亲同意。在12年的时间里，老洛克菲勒投资了446719371元给他的4个大慈善机构：医学研究所、普通教育委员会、洛克菲勒基金会和劳拉斯佩尔曼洛克菲勒纪念基金会。在投资过程中，他把这些机构交给了小洛克菲勒。

在这些机构的董事会里，小洛克菲勒起了积极的作用，远不只是充当说客而已。他除了帮助进行摸底工作，还物色了不少杰出人才来对这些机构进行管理指导。

1901年，他应慈善事业家罗伯特·奥格登之邀，和50名知名人士一起乘火车考察南方黑人学校，作了一次历史性的旅行。回来后小洛克菲勒写了几封信给父亲，建议创办普通教育委员会，老洛克菲勒在接信后两个星期内，就给了1000万美元，一年半以后，继续捐赠了3200万美元。在往后的10年里，捐赠额不断增加，到1921年时，总额上升到了1299000余元之多。

在洛克菲勒基金会成立后，盖茨凭他的牧师的神圣灵感和商业的敏锐性，已

预见到了洛克菲勒的慈善事业可能产生的国际影响。出于商业和殖民统治的考虑,1914年,盖茨建议创设中国医学会,并拟订计划在中国北京建立一些现代化的医学院,于是北京协和医学院和协和医院诞生了。小洛克菲勒亲自到北京参加了落成仪式的典礼,并在讲话中称它是“亚洲第一流的医学院”。这两座先进的医院为中国人民带来了健康的福音和曙光。

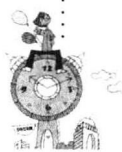
在洛克菲勒的慈善机构中,小洛克菲勒最关注并最有情感的是社会卫生局。1909年,纽约市长竞选活动中一个主要的争论问题是卖淫问题。结果成立了一个大陪审团调查买卖娼妓的生意,被人们看作“好好先生”的小洛克菲勒,应邀当上了这个大陆团的陪审长。他接受任务后,就把全部精力都扑上去,不分白天黑夜地工作。大陪审团工作几个月后,搞出了一份详细报告。报告建议组织一个委员会来研究有关法律和处理这个社会弊病,但纽约市长拒绝成立这种委员会,于是小洛克菲勒决定自己干下去。

1911年,他建立了社会卫生局,投资50多万美元。该局第一个行动就是派遣弗莱克斯纳出国,对欧洲国家的娼妓问题与美国的娼妓问题有何不同之处作了一番全面考察。弗莱克斯纳带着美国国务卿的介绍信,遍访欧洲各大城市,回来后得出结论:控制这些坏事的可能之一是驱使它转入地下,这样即使不能根绝它,也能在社会上起隔离的作用。他得出的第一个结论是,不了解卖淫得以盛行的合法环境,也就是不可能了解卖淫问题。这些结论导致该局又派人去了一趟欧洲,对警察行政进行了第一次跨国的国际性考察。考察结论令人吃惊:专业化的欧洲警察与马虎随便、缺乏纪律性的美国警察,对比十分鲜明。这项调查对完善美国的警察制度,确实功劳不小。

洛克菲勒基金所作捐赠范围的广泛和复杂性,足可以写成好几部书,它们给人的印象是一个贤明而造福人的超级慈善机构在高效率运转。事实上,美国政府在20世纪后半叶办理的卫生、教育和福利事业许多是洛克菲勒在20世纪上半叶就发起的。

除了倾力扑灭世界性疾病外,洛克菲勒基金会还把目光转向世界各地的饥荒和粮食供应上。由基金资助的一些出类拔萃的科学家,发展了玉米、小麦和大米的新品种,对全球不发达国家提供了广泛的技术赞助。

某些基金还用于资助科学技术方面的拓荒工作——在加利福尼亚州建造了



世界上最大的天体望远镜,在加利福尼亚大学装置了有助于分裂原子的 184 英寸回旋加速器。

在美国有 16000 名科技人员享受了洛克菲勒基金提供的工作费用,他们当中有不少世界一流的科学家。除经营那些庞大的慈善机构外,小洛克菲勒还独力去干他毕生爱好的工作之一:保护自然。

早在 1910 年,他就买下了缅因州一个景色优美的岛屿,仅仅是为了保护这里崎岖起伏的自然美。他在岛上修路铺桥,即方便了游人又保护了自然。后来他把它们全部捐给了政府,成为阿长迪亚国立公园。

1924 年,他在周游怀俄明州的黄石公园时,看到公园道路两旁乱石碎砾成堆,树木东倒西歪,为此大吃一惊。一问才知是政府拒绝拨款清理路边。于是,他立即花了 5 万美元资助公园的清理和美化工作。5 年之后,清理所有国立公园的路边就成为美国政府一项永久性的政策。

据统计,小洛克菲勒为保护自然花了几千万美元;

建设阿长迪亚国立公园花去 300 多万美元;

购买土地,把特赖恩堡公园送给纽约市花了 600 多万美元;

替纽约州抢救哈得逊河的一处悬崖花 1000 多万美元;

捐赠 200 万美元给加利福尼亚州的“抢救繁荣杉林同盟”;

160 万美元给了约塞米国立公园;

16 万美元给谢南多亚国立公园;

他还花去 1740 万美元买下 33000 多亩私人地产,把大特顿山的著名景观“杰克逊洞”完整地奉送给公众。小洛克菲勒最大的一项义举是恢复和重建了整整一个殖民期的城市——弗吉尼亚州殖民时期的首府威廉斯堡。那里的开拓者们曾经最早喊出“不自由,毋宁死”的口号,是美国历史上一块“无价之宝”。

小洛克菲勒亲自参加恢复和重建每一幢建筑的工作。他授权无论花多少钱、时间和精力,也要创造出 18 世纪那样的威廉斯堡。结果,他总共付出 5260 万美元,恢复了 81 所殖民时原有建筑,重建了 413 所殖民时期的建筑,迁走或拆毁了 731 所非殖民地时建的建筑,重新培植了 83 亩花园和草坪,还兴建了 45 所其他建筑物。

1937 年,美国政府通过一项法律,把资产在 500 万元以上的遗产税率增加到

10%，次年又把资产在 1000 万及 1000 万元以上的遗产税率增加到 20%。即便这样，老洛克菲勒 20 年中陆续转移，交到小洛克菲勒手里的资产总值仍有近 5 亿美元，差不多同他父亲捐掉的数字相等。老人给自己只留有 2000 万元左右的股票，以使自己到股票市场里去消遣消遣。

这笔庞大的家产落到小洛菲勒一人身上，大得令他或其他任何人都吃喝不完，大得令意志薄弱者足以成为挥霍之徒，但他从来就把自己看作是这份财产的管家，而不是主人，他只对自己和自己的良心负责。

从走出大学以来的 50 年中，小洛克菲勒是父亲的助手，然后全凭自己，对慈善事业的热情胸怀和眼力花去了 82200 万美元以上，按照他的看法用以改善人类生活。他说：“给予是健康生活的奥秘……金钱可以用来做坏事，也可以是建设社会生活的一项工具”。

他所赞助的事业，无论是慈善性质还是经济性质，都范围广大而深远，而且都经过从头至尾的仔细调查。

“我确信，有大量金钱必然带来幸福这一观念并未使人们因有钱而得到愉快，愉快来自能做一些使自己以外的某些人满意的事”。说这话的人是老洛克菲勒，但彻底使之变为现实的却是他的儿子小洛克菲勒。对他来说，赠予似乎就是本职，就是天职，就是专职。毫不夸张地说，在 20 世纪上半年的美国社会生活中，每一项新事业，都深深打上了洛克菲勒家族的烙印。



改变理财观念至关重要

刚子供职于一企业，他拿着不菲的薪水。但他的财务状况一直处于入不敷出的状态，参加工作两年来，他可以说是“白骨精”（白领 + 骨干 + 精英）一族中的“贫困”阶层。像刚子这样的人不在少数，他们共同的特点是认为理财是守财奴才做的事情。

同样是年轻人，一样是在两年前毕业的辉子在银行工作，大概是因为工作的缘故，他一开始就有明确的理财目标和规划，每月都将工资收入的 1/3 固定储蓄，这样不断积累，两年下来，辉子就有了一笔可观的资金。他正打算再贷一些钱来买套房子呢。



个人理财就是通过对财务资源的适当管理来实现个人生活目标的一个过程,是一个为实现整体理财目标设计的统一的互相协调的计划。理财不仅是简单的储蓄积累、组合投资,更重要的是一种活泼开放的积极人生态度。终于,刚子意识到了自己的错误,他的理财观念有了根本性的转变,不仅生活质量得到改善,还开始有了积蓄。

可见,改变理财观念至关重要。其实,理念作为一种理性的观念,在理财方面就是通过理财者不断遭受的挫折和损失而完善和成熟起来的。你为什么要理财,年轻人都不愿意勉强自己去做长远的打算,不愿意去约束自己的生活,只有等到自己无法掌控,因为没钱来支配身边的事情的时候才想起理财的重要性。现在不同了,“理财”已经成了人们耳熟能详的一个词。越来越多的人开始嘀咕:理财还是不理财,这个问题的答案是“你不理财,财不理你”。理财的概念从无到有,理财的需求由弱渐强,理财的观念与时俱进。这反映着一个趋势,即国家经济越来越强盛,人民的生活越来越富足。



债务使人变成奴隶

光是贫穷本身就足以毁掉进取心,破坏自信心,毁掉希望,但如果再在贫穷之上加上债务,那么,成为这两位残酷无情监工的奴隶的人,注定失败无疑。

只要头上顶着沉重的债务,任河人都无法把事情办得完美,任何人都无法受到尊重,任何人都不能创造或实现生命中的任何明确目标。

拿破仑·希尔有一位很亲密的朋友,他的收入是每个月 10000 美元。他的妻子喜爱社交,企图以 12000 美元的收入来充 2 万美元的面子,结果造成这位可怜的家伙经常背着大约 8000 美元的债务。他家里的每个孩子也从他们的母亲那里学会了“花钱的习惯”。这些孩子们现在已经到了考虑上大学的年龄,但由于这位父亲负债累累,他们想上大学已经是不可能的事了。结果造成父亲与孩子们发生争吵,使整个家庭陷于冲突与悲哀之中。

很多年轻人在结婚之初就负担了不必要的债务,而且,从来不曾想到要设法摆脱这笔负担。在婚姻的新奇味道开始消退之后,小夫妇们将开始感受到物质匮乏的压力,这种感觉不断扩大,经常导致夫妻彼此公开相互指责,最后终于走

上法庭离婚。

一个被债务缠身的人，一定没有时间，也没有心情去创造或实现理想，结果是随着时间流逝，最后开始在自己的意识里对自己作了种种的限制，使自己被包围在恐惧与怀疑的高墙之中，永远逃不出去。

“想想看，你自己及家人是否欠了别人什么，然后下定决心不欠任何人的债。”这是一位成功的人士所提出的忠告，因为他早期有很多很好的机会，结果都被债务所断送了。这个人很快地觉醒过来，改掉乱买东西的坏习惯，最后终于摆脱了债务的控制。

大多数已经养成债务习惯的人，将不会如此幸运地及时清醒及时挽救自己，因为债务就像流沙，能够把它的受害者一步一步地拉进泥浆。



只有储蓄才能有备无患

一个人要是负了债。而又想要克服对贫穷的恐惧，则他必须采取两项十分明确的步骤：第一，停止借钱购物的习惯；第二，立即逐步还清原有的债务。

在没有了债务的忧虑之后，你将可改变你的意识习惯，把你的努力路线重新引向成功之路。养成把你的收入按固定比例存起来的习惯，即使只是每天存一毛钱也可以，同时，还要把它当作你明确主要目标中的一部分。很快的，这个习惯将控制住你的意识，你将获得储蓄的乐趣。

如果在任何习惯之上建立起其他更为令人渴望的习惯，那么原来的习惯将会中断。“花钱”的习惯必须以“储蓄”的习惯加以取代以便取得财政上的独立。

仅仅是停止一种不好的习惯是不够的，因为这种习惯将会再度出现，除非它们在意识中的原有地位已被性质不同的其他习惯所取代。

如果你决心获得经济上的独立地位，那么，在你克服了对贫穷的恐惧感，并在它的位置上发展出了储蓄的习惯之后，要想积聚一大笔金钱，并非难事。

这儿有一个冷酷的真理：在这个讲求物质文明的时代里，一个人就像是一粒沙子，随时会被环境中的狂风吹得不见踪影，除非他背后有金钱的力量。

对天才来说，他所拥有的天分可以为他提供许多好处。但事实上，天才若没有钱把自己的天分表现出来，那么，天才只不过是一种空洞虚无的荣誉而已。

爱迪生是世界上最著名及最受尊敬的发明家,但是,我们可以这样说,如果他不养成节俭的习惯,以及表现出他存钱的高超能力,那么,他可能永远是位默默无闻的小人物,任何人都不会注意到他。

一个人想要成功,储蓄存款是不可缺少的。如果没有存款,有两种坏处:第一,他将无法获得那些只有手边现款的人才能获得的那种机会;第二、在遇到急需现款的紧急情况时将无法应付。



存款增加成功的机会

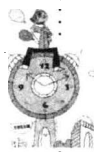
有位年轻人从宾州的农业区来到费城,进入一家印刷厂工作。他的一位同事在一家储蓄公司开了一个户头,养成了每周存款5元的习惯。在这位同事的影响下,这位年轻人也在这家储蓄公司开了户头。3年后,他有了900元的存款。这时,他所工作的这家印刷厂发生财务困难,面临倒闭的噩运。他立刻拿出以小钱不断存下来的这900元来挽救这家印刷厂,也因此获得这家印刷厂一半的股份。

他采取了严密的节约制度,协助这家工厂付清了所有的债务。到了今天,由于他拥有一半的股份,所以每年可从这家工厂里拿到25000多元的利润。

福特汽车公司成立之初,亨利·福特急需资金来推动汽车的生产及销售。于是他向一些拥有几千元存款的朋友求援,其中一位就是柯仁斯参议员。这些朋友皆义不容辞地帮助他,凑出了几千元,后来因此获得几百万元的红利。大财阀洛克菲勒,以前只是一位普通的簿记员,他想到了要发展石油事业,在那时候,石油甚至还不被认为是一种事业。他急需资金。由于他已养成了储蓄的习惯,而且也已被证明能够维护其他人的资金,因此,他在没有任何困难的情况下,借到了他所需要的资金。

洛克菲勒获得财富的真正基础,就是他在担任周薪只有40元的簿记员时所养成的储蓄习惯。

许多生意人不会轻易把他们的钱交给他人处理,除非这人能够证明他有能力照料自己的钱,并能妥善地加以运用。这种考验是十分实际可行的,但对那些尚未养成储蓄习惯的人来说,可能就要经常感到很难堪了。



有位年轻人在芝加哥的一家印刷厂工作,他想开家小印刷厂,自行创业。他去见一家印刷材料供应店的经理,表明了他的意愿,并表示希望对方能让他以贷款的方式买一部印刷机及一些小型的印刷设备。

这位经理第一个问题就问:“你自己是否有些存款呢?”这位年轻人确实存了一点钱。他每个星期固定从他那30元的周薪里提出15元存入银行,已经存了将近4年。他获得了他所需要的贷款。后来对方又允许他以这种方式购买更多的机器设备。到今天,他已经拥有了芝加哥市规模最大、最为成功的一家印刷厂。

机会存在于各处,但只能提供给那些手中有余钱的人,或是那些已经养成储蓄习惯,而且懂得运用金钱的人,因为他们在养成储蓄习惯的同时,还培养出了其他一些良好的品德。

已故的摩根先生有一次说,他宁愿贷款100万元给一个品德良好,且已养成储蓄习惯的人,而不愿贷款1000元给一个没有品德且只知花钱的人。

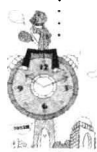


投资理财不是有钱人的专利

在我们的日常生活中,总有许多工薪阶层或中低收入者持有“有钱才有资格谈投资理财”的观念。普遍认为,每月固定的工资收入应付日常生活开销就差不多了,哪来的余财可理呢?“理财投资是有钱人的专利,与自己的生活无关”仍是一般大众的想法。

事实上,越是没钱的人越需要理财。举个例子,假如你身上有10万元,但因理财错误造成财产损失,很可能立即出现危及到你的生活的许多问题,而拥有百万、千万、上亿元“身价”的有钱人,即使理财失误,损失其一半财产亦不致影响其原有的生活。因此说,必须先树立一个观念,不论贫富,理财都是伴随人生的大事,在这场“人生经营”过程中,愈穷的人就愈输不起,对理财更应要严肃而谨慎地去看待。

理财投资是有钱人的专利,大众生活信息来源的报刊、电视、网络等媒体的理财方略是服务少数人理财的“特权区”。如果真有这种想法,那你就大错而特错了。当然了,在芸芸众生中,所谓真正的有钱人毕竟占少数,中产阶层、工薪族、中下阶层百姓仍占绝大多数。由此可见,投资理财是与生活休戚与共的事,



没有钱的穷人或初入社会无固定财产的中产层次上的“新贫族”都不应逃避。即使捉襟见肘、微不足道亦有可能“聚沙成塔”，运用得当更可能是“翻身”的契机呢！

在我们身边的一些人光叫穷，时而抱怨物价太高，工资收入赶不上物价的涨幅，时而又自怨自艾，恨不能生在富贵之家，或有些愤世嫉俗者更是轻蔑投资理财的行为，认为是追逐铜臭的“俗事”，或把投资理财与那些所谓的“有钱人”划上等号，再以价值观贬抑之……殊不知，这些人都陷入了矛盾的逻辑思维——一方面深切体会金钱对生活影响之巨大，另一方面却又不屑于追求财富的聚敛。

因此说，我们这些芸芸众生必须要改变的是观念，既知每日生活与金钱脱不了关系，就应正视其实际的价值，当然过分看重金钱亦会扭曲个人的价值观，成为金钱的奴隶，所以才要诚实面对自己，究竟自己对金钱持何种看法？所得是否与生活成比例？金钱问题是否已成为自己“生活中不可避免之痛”了？

财富能带来生活安定、快乐与满足，也是许多人追求成就感的途径之一。适度地创造财富，不被金钱所役、所累是每个人都应有的中庸之道。要认识到，“贫穷并不可耻，有钱亦非罪恶”，不要忽视理财对改善生活、管理生活的功能。谁也说不清，究竟要多少资金才符合投资条件、才需要理财呢？

从我们多年从事金融工作的经验和市场调查的情况综合来看，理财应从“第一笔收入、第一份薪金”开始，即使第一笔的收入或薪水中扣除个人固定开支及“缴家库”之外所剩无几，也不要低估微薄小钱的聚敛能力，1000 万元有 1000 万元的投资方法，1000 元也有 1000 元的理财方式。绝大多数的工薪阶层都是从储蓄开始累积资金的。一般薪水仅够糊口的“新贫族”，不论收入多少，都应先将每月薪水拨出 10% 存入银行，而且保持“不动用”、“只进不出”的情况，如此才能为聚敛财富打下一个初级的基础。假如你每月从薪水抽出 500 元的资金，在银行开立一个零存整取的账户，抛开利息不说或不管利息多少，20 年后仅本金一项就达到 12 万了，如果再加上利息，数目更不小了，所以“滴水成河，聚沙成塔”的力量不容忽视。

当然，如果嫌银行定存利息过低，而节衣缩食之后的“成果”又稍稍可观，我们也建议开辟其他不错的投资途径，或入户国债、基金，或涉足股市，或与他人合伙入股等，这些都是小额投资的方式之一。但须注意参与者的信用问题，刚开始

不要被高利所惑,风险性要妥为评估。绝不要有“一夕致富”的念头,理财投资务求扎实渐进。

总之,不要忽视小钱的力量,就像零碎的时间一样,懂得充分运用,时间一长,其效果就自然惊人。最关键的起点问题是要有一个清醒而又正确的认识,树立一个坚强的信念和必胜的信心。我们再次忠告:理财先立志——不要认为投资理财是有钱人的专利——理财从树立自信心和坚强的信念开始。



理财重在规划

在我们身边,有许多人一辈子工作勤奋努力,辛辛苦苦地存钱,却又不知所为何来,既不知有效运用资金,亦不敢过于消费享受,或有些人图“以小博大”,不看自己的能力,把理财目标定得很高,在金钱游戏中打滚,失利后不是颓然收手,放弃从头开始的信心,就是落得后半辈子悔恨抑郁而再难振作。

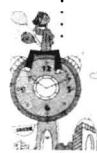
要圆一个美满的人生梦,除了要有一个好的人生目标规划外,也要懂得如何应对各个不同阶段的生活所需,而将财务做适当计划及管理就更显其必要。因此,既然理财是一辈子的事,何不及早认清人生各阶段的责任及需求,制定符合自己的生涯理财规划呢?

许多理财专家都认为,一生理财规划应趁早进行,以免年轻时任由“钱财放水流”,蹉跎岁月之后老来嗟叹空悲切。

(1) 求学成长期:这一时期以求学、完成学业为阶段目标,此时即应多充实有关投资理财方面的知识,若有零用钱的“收入”应妥为运用,此时也应逐渐建立正确的消费观念,切勿“追赶时尚”,为虚荣物质所役。

(2) 入社会青年期:初入社会的第一份薪水是追求经济独立的基础,可开始实务理财操作,因此时年轻,较有事业冲劲,是储备资金的好时机。从开源节流、资金有效运用上双管齐下,切勿冒进急躁。

(3) 成家立业期:结婚10年当中是人生转型调适期,此时的理财目标因条件及需求不同而各异,若是双薪无小孩的“新婚族”,较有投资能力,可试着从事高获利性及低风险的组合投资,或购屋、买车,或自行创业争取贷款,而一般有小孩的家庭就得兼顾子女养育支出,理财也宜采取稳健及寻求高获利性的投资策略。



(4) 子女成长中年期：此阶段的理财重点在于子女的教育储备金，因家庭成员增加，生活开销亦渐增，若有扶养父母的责任，则医疗费、保险费的负担亦须衡量，此时因工作经验丰富，收入相对增加，理财投资宜采取组合方式，贷款亦可在还款方式上弹性调节运用。

(5) 空巢中老年期：这个阶段因子女多半已各自离巢成家，教育费、生活费已然减少，此时的理财目标是包括医疗、保险项目的退休基金。因面临退休阶段，资金亦已累积一定数目，投资可朝安全性高的保守路线逐渐靠拢，有固定收益的投资尚可考虑为退休后的第二事业做准备。

(6) 退休老年期：此时应是财务最为宽裕的时期，但休闲、保健费的负担仍大，享受退休生活的同时，若有“收入第二春”，则理财更应采取“守势”，以“保本”为目的，不从事高风险的投资，以免影响健康及生活。退休期有不可规避的“善后”特性，因此财产转移的计划应及早拟定，评估究竟采取赠与还是遗产继承方式要符合需要。

上述6个人生阶段的理财目标并非人人可实践，但人生理财计划也决不能流于“纸上作业”，毕竟有目标才有动力。若是毫无计划，只是凭一时之间的决定主宰理财生涯，则可能有“大起大落”的极端结果。财富是靠“积少成多”、“钱滚钱”地逐渐累积，平稳妥当的生涯理财规划应及早拟定，才有助于逐步实现“聚财”的目标，为人生奠定安定、有保障、高品质的生活基础。



不要奢求一夕致富

有些保守的人，把钱都放在银行里生利息，认为这种做法最安全且没有风险。也有些人买黄金、珠宝寄存在保险柜里以防不测。这两种人都是以绝对安全、有保障为第一标准，走极端保守的理财路线，或是说完全没有理财观念。也有些人对某种单一的投资工具有偏好，如房地产或股票，遂将所有资金投入，孤注一掷，急于求成，这种人若能获利顺遂也就罢了，但从市面有好有坏波动无常来说，凭靠一种投资工具的风险未免太大。

有些投资人走投机路线，也就是专做热门短期投资，今年或这段时期流行什么，就一窝蜂地把资金投入。这种人有投资观念，但因“赌性强”，宁愿冒高风险，

也不愿扎实地从事较低风险的投资。这类投机客往往希望“一夕致富”，若时机好也许能大赚其钱，但时机坏时亦不乏血本无归、甚至倾家荡产的“活生生”例子。

不管选择哪种投资方式，上述几种人都犯了理财上的大忌：急于求成，把鸡蛋都放在一个篮子里，缺乏分散风险观念。

随着经济的发展，国人的投资渠道也愈来愈多，单一的投资工具已经不符国情民情，而且风险太大，于是乎“投资组合”的观念应运而生，目的既为降低风险，同时也能平稳地创造财富。目前的投资项目十分多样化，最普遍的不外乎有银行存款、股票、房地产、期货、债券、黄金、共同基金、外币存款、海外不动产、国外证券等，不仅种类繁多，名目亦分得很细，每种投资渠道下还有不同的操作方式，若不具备长期投资经验或非专业人士，一般人还真弄不清呢。因此我们认为，一般大众无论如何对基本的投资项目都要稍有了解，并且认清自己的“性向”是倾向保守还是冒险，再来衡量自己的财务状况，“量力而为”选择较有兴趣或较专精的几种投资方式，搭配组合“以小博大”。投资组合的分配比例要依据个人能力、投资工具的特性及环境时局而灵活转换。个性保守或闲钱不多者，组合不宜过于多样复杂，短期获利的投资比例要少；若个性积极有冲劲且不怕冒险者，可视能力来增加高获利性的投资比例。各种投资工具的特性，则通常依其获利性、安全性和变现性（流通性）三个原则而定。例如银行存款的安全性最高，变现性也强，但获利性相对低。股票、期货则具有高获利性、变现性也佳但安全性低的特性；房地产的变现能力低，但安全性高，获利性（投资报酬率）则视地段及经济景气而弹性。配合大经济环境和时局变化，一般说来，经济不景气、通货膨胀明显时，投资专家莫不鼓励投资人增加变现性较高且安全性也不错的投资比例，也就是投资策略宜修正为保守路线，维持固定而安全的投资获利，静观其变，“忍而后动”。景气回苏，投资环境活络时，则可适时提高获利性佳的投资比例，也就是冒一点风险以期获得高报酬率的投资。了解了投资工具的特性及运用手法时，搭配投资组合才是降低风险的“保全”作法。目前约有八成的人仍选择银行存款的理财方式，这一方面说明大众仍以保守者为多，另一方面也显示，不管环境如何变化，投资组合中最保险的投资项目仍要占一定比例，我们普遍认为，不要把所有资金都投入到高风险的投资里去。“投资组合”乃是将资金分散至各种投资项

目中,而非在同一种投资“篮子”中作组合,有些人在股票里玩组合,或是把各种共同基金组合搭配,仍然是“把所有鸡蛋放在同一个篮子里”的做法,依旧是不智之举啊!



贪欲为众恶之本

“贪欲者,众恶之本;寡欲者,众善之基”。人的不满和愤懑、不快和痛苦,往往是把自己的得失看得太重,把眼前利益看得太重。很多人期望能有万贯家财,却只能勉强维持生计;期望权倾朝野,却失意官场。理想未能实现,便表现出郁郁不乐,口出怨言,甚至萌生不良之心,采用不义手段来为自己谋利,其实这种做法于事无补,到头来还是害人害己,哑巴吃黄连有苦说不出。

过于贪者往往都是虚荣心在作祟。我们难以忍受别人的虚荣,是因为它伤害了我们的虚荣。通常是虚荣而非是恶意使人们变得更凶恶、变得更贪婪。当我们不得不承认我们的缺点和错误,承认我们有贪婪的欲望时,往往是为了满足我们的虚荣心。人们对受耻辱和被猜忌感到非常痛苦的原因,是因为虚荣心忍受不了它们。虚荣心比理智做了更多不合我们口味的事。

贪欲常常产生各种对立的效果:许多人为了某些可疑和遥远的欲望,而牺牲他们的所有财产;另一些人却为了现在的蝇头微利,而轻视将要来临的重大利益。

春秋末期,晋国贵族智伯是一个蛮横不讲理并且贪婪的人。他不满足于自己的土地范围,毫无理由地向其他人索要土地。贪欲者利欲熏心,索要无度,必会遭到众人的联合反对,智伯后来因此而遭到灭亡的命运。所谓得道多助,失道寡助,就是这个道理。

贪欲是由利益在后面推动着前行的。利益以各种形式玩弄各种人,甚至玩弄无私者。在利益的驱使下,有些人盲目贪婪,有些人眼明心清。一个精明的人必须安排好他的利益等级,使之井然有序。在我们同时着急做着许多事情的时候,我们的贪婪常常会扰乱这一次序,结果不要因为欲望太多的很不重要的东西,而错过那些最重要的事情。

贪欲者因贪欲而看不到过去某人给予我们的利益,其实是想要我们不计较

他现在给我们造成的损失。

贪欲犹如死亡一样令人害怕，然而我们又像渴望不死那样渴望一切。假如我们完全清楚我们在渴望什么，我们大概就不会那样热烈地追求那些东西了。贪欲正是因为人于无知而欲求有知的本性中才出现的。

贪欲起于私心。私心过重则患得患失，贪心过重则嗜欲太过，乃至不顾一切，以不正当手段谋求自己所求，是以受不得穷，立不得品。

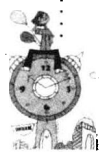
古语云：木秀于林，风必摧之；堆出于岸，流必湍之；行高于人，众必非之。这正所谓：人怕出名猪怕壮。猪养肥了必然导致被屠杀，成为他人之佳肴，人出名后则会招来嫉妒，受人白眼，遭到排挤，甚至有可能由此而种下自己的祸根，直至走入死地。

然而对于世人，对于这个竞争色彩浓厚的缤纷世界，名和利又是那么富有吸引力，同时又是那么多人立足社会、搏击人生的动力所在。在这个充满欲望和追求享受的时代，人的欲望永远没有满足的时候，也许是受中国传统思想的影响，功名利禄成了人们奋斗的目标和人生的目的。历史上有多少英杰、文人墨客，因逐名利而落得郁郁寡欢、无奈和悲愤。无论是官场、生意场还是其他社会圈子，成功者、青云直上者毕竟是少数，于是生活中演出了多少为名利所困、所击败的悲剧。昔年，汉武帝派兵征讨匈奴，李广数次请求同行，终于在东道战场上吃了败仗而获罪。廉颇不服老，终于受困于郭开，而只能抱恨余生。李白耐不住清闲寂寞，在官场里走过风雨人生，然而政治上却难以那么通达，仕途不得志使他无奈地吟出“抽刀断水水更流，举杯消愁愁更愁”的千古绝唱。

名利确实可以给人带来许多好处，然而过于在乎名者不仅会导致身败名裂，更可怕的是追求虚名。虚名虽能给人带来一时的满足感和荣耀，但人生的众多悲剧正是为了虚名的争名夺利而不断地发生着。真正的智者绝不会为得到一个毫无价值、毫无意义的虚名而去勾心斗角，邻里打得头破血流，朋友反目成仇，兄弟自相残杀。

个人追求虚名，其受害总是有限的，但要是一个国家的统治者求取虚名，求取表面上的阿谀奉承，求取别人的歌功颂德，求取荣华富贵，那就会殃及国家、荼毒民众。

汉代司马迁曾在《史记》中引用这样的谚语：“天下熙熙，皆为利来；天下攘



攘,皆为利去。”我们谁也不能把功名利禄抛在脑后,连民族英雄岳飞也是“白首为功名”。可见恰当地对功名利禄的追求往往容易催人奋起,服务社会。然而人生在世要想活得有滋有味,不妨在名利的砝码上减轻几分,看开名利,看淡名利,活出生命的本色,不为浮名微利而斤斤计较,这是做人应有的胸襟。

一个人如果养成看淡名利的人生态度,那么他面对生活也就易于找到乐观的一面,而把求之不得、可望而不可即的空中楼阁抛却于脑后。现代人面对着花花绿绿的精彩世界,更应当有寡欲淡名的思想,如此方能在纷扰喧嚣的世界里,寻得一份宁静,一片祥和,一份平静。



中西传统财富观念差异

由于财富生产方式的差异,中西文化在财富观念上,难免大异其趣,以下几个方面可见一斑:

1. 个体还是集体的财富

西方社会在早期即由于海上贸易的发达,改变了财富取得的方式。原始的以血缘为纽带的生产组织趋于瓦解,非血缘的生产组织逐渐占据主导地位,个体家庭甚至个人成为财富占有的主体。商业的繁荣使人们日益脱离原有的亲族团体,以个体家庭为单位参与到与各色人种的频繁的交易之中。

古代中国特别是民族文化筑基时期,个人根本不是占有财产的主体。名义上所有财产都属于天,而由王来行使管理权,即使“授民授疆土”,封赐出去的财产仍然可由封赐的人随意支配,财富仍保持着属于一个整体的状态。“大宗率小宗,小宗率群弟”,财产根据一个人的宗法身份分配,再辛勤的兄弟也得将所得的大部分贡献给宗族,宗族内不存在所有权意义上的财产区分。以后虽然占有财富的单位有缩小的趋势,但“家人共财”仍是不变的规则。“子妇无私财”、“父母在子孙不得别籍异财”和朝廷热衷于褒奖所谓“五世同堂”、“七世同堂”等也都使个人或小家庭基本上没有独立的财产。

2. 动态或静态的财富

海洋文明中,财富更多来源于贸易,贸易中利润既取决于资本,也取决于货

币的流通速度,而且贸易的风险使人们更多地习惯了财富的流转,因此树立起了动态的财富观念。古代东方的君主,都有聚敛财富的嗜好,希腊人却将掠夺的金银投入流通。亚历山大就曾将远征中夺得的财富分配给军队中的老兵,让他们带回希腊,另一方面用于建设城市和其他公共工程。大量的贵金属作为货币投入流通,从而大大地增加了经济的活力。动态的财富观关注财富在流转中的增值。

大陆文明是一种农业文明,土地的收成除了受战乱、洪水、干旱等灾祸的影响外是相当稳定的,观中国几千年的封建社会,粮食亩产也就在一石到三石之间,决定收入的最根本因素是耕地的面积。在一个农耕社会中,只有拥有更多的土地才能握有更多的财富。因此积聚财富(通常表现为土地的积聚)成了一种必然的选择,这样人们自然形成的是静态的财富观念,静态的财富观注意的是财富的积累。

3. 财富的度

西方文化受商品经济高风险、高利润的影响,财富观中未设度的概念,对财富量的追求是无止境的。亚里士多德极力推崇私有制,反对对私有财产的数量进行限制。他认为,私有财产从发展、和平、满足、实践和慈善等五个方面均优于公有财产。因此鼓励私人对财产的占有,他所说的财产在内容上就是个人财富。从《十二铜表法》开始的西方法律从未对个人拥有的财富的数量进行过严格的限制。因为财富的数量不受限制,那么只要是正当取得的财富,对财富的所有就被认为是应受保护的。

中国人则不然,农业经济的相对稳定性和土地兼并带来的社会损害使人们认为财富是有度的。中国文化认可低水准的必需经济,对人生是有积极价值的,那些无必要的奢华生活对人生并无积极价值。因此农业收获被认为是最为人生所必需。“五亩之宅,百亩之田”就是儒家所提出的有代表性的一个理想的财富限度。其他工商业很容易超出此必需的水准与限度以外,所以中国历史上屡屡发生抑商运动。董仲舒说:“使富者足以示贵,而不至于骄。使贫者足以养生,而不至于忧。以此为度而调均之。”财富在伦理上、在控制上由于有度的限制,实际是对调整过“度”财富的可能性的一种认可。



智慧是永恒的财富

生在犹太家庭里的孩子在成长过程中,负责启蒙教育的母亲们几乎都要求孩子回答一个问题:“假如有一天你的房子被烧了,你的财产就要被人抢光,那么你将带着什么东西逃命?”孩子们少不更事,天真无知,自然会想到钱这个好东西,因为没有钱哪能有吃的、穿的、玩的?也有孩子说要带着钻石或者其他珍宝出逃,有了财宝,还愁缺啥?可这些显然不是母亲们所要的答案。她们会进一步问:“有一种没有形状、没有颜色、没有气味的宝贝,你知道是什么吗?”要是孩子们回答不出来,母亲就会说:“孩子,你要带走的不是钱,也不是钻石,而是智能。因为智能是任何人都抢不走的。”

“只要你活着,智能就永远跟着你。”在聪颖、精明的犹太人眼里,任何东西都是有价的,只有智能才是人生无价的财富。

犹太人并不是天生比其他种族的人聪明,但他们更懂得怎样去铸造这枚无价的金币。当他们的孩子刚懂事时,母亲们就会将蜂蜜滴在书本上,让孩子去舐书上的蜂蜜,其用意是告诉孩子:书本是甜的。

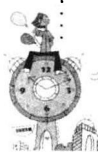
智能是永恒的财富,它引导人通向成功,而且永不会贫穷。

获得知识不等于获得财富,而是我们必须将所获得的知识经过思考与运用成为智能,才能创造出利润。“知识经济”最主要的内涵就是创新。创新是一种智能资本,通过它才可以获得更多的财富。

从前,有两个饥饿的人得到了一位长者的恩赐:一根鱼竿和一篓鲜活硕大的鱼。其中一个人要了一篓鱼,另一个人选择了鱼竿,于是他们分道扬镳了。得到鱼的人就地用干柴搭起篝火煮起了鱼,他狼吞虎咽,还没有品出鲜鱼的肉香,转瞬间,就连鱼带汤吃了个精光,不久,他便饿死在空空的鱼篓旁。

另一个人则提着鱼竿继续忍饥挨饿,一步步艰难地向海边走去,可当他看到不远处那片蔚蓝色的海洋时,他浑身的最后一点力气也使完了,他也只能带着无尽的遗憾离开了人间。

又有两个饥饿的人,他们同样得到了长者恩赐的一根鱼竿和一篓鱼。只是他们并没有各奔东西,而是商定共同去寻找大海。他们每次只煮一条鱼,经过遥



远的跋涉最终来到了海边。

从此,两人开始了捕鱼为生的日子,几年后,他们盖起了房子,有了各自的家庭、子女,有了自己建造的渔船,过上了幸福安康的生活。

当今的社会是一个共同合作发展的社会,很多成功者都是通过合理地利用朋友或者自身的资源而成功的。

同样是两个人,一根鱼竿、一篓鱼,而结果却是相反。

在追求财富的道路上,合理利用资源才能获取更大的财富,相互帮助才能取得更多的利益资源,但是学会正确地使用比拥有资源更重要。



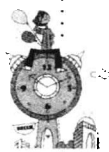
富豪牛根生的财富观念

人生几经波折,终于名列富豪之榜,却又让自己从富人变回“穷人”。他说:“从无到有不容易;从有到无,特别是有组织、有准备地从有到无,更难,但这是最大的快乐。”

1958年,一个出生不足满月的男孩儿,被父母以50元的价格卖给一户牛姓人家。牛姓父亲的职业是养牛,从此,这个由养父和养母抚养的孩子便与牛结下了不解之缘。养父自家未生孩子,期望通过抱养来栽根立后,所以给这个苦命的孩子取名为“根生”。

牛根生从小尝尽世间冷暖,父亲解放前被抓过壮丁,有过一段从警经历,且在国民党逃离大陆前,阴差阳错,文档上给了他一个虚拟的头衔——警长,养母曾是国民党高官的姨太太,两个“特殊”人物在那样特殊的社会背景下,牛根生的遭遇可想而知。解放战争期间,养母曾把自己的财产广为散发,一部分送了人,一部分是寄存在别人那里。20世纪60年代,由于生活困难,养母领着牛根生试图找回那些寄存的东西,人家不仅不承认,还把母子俩给轰了出去。

河东河西,人情冷暖,对牛根生的财富观产生了深远的影响。这个时候的牛根生初次体会到“财聚人散,财散人聚”的观念。回想年少往事,牛根生说:“母亲嘱咐的两句话让我终生难忘,一句是‘要想知道,打个颠倒’,另一句是‘吃亏是福,占便宜是祸’。我十几岁的时候,父母离开了我,我差点饿死、冻死,是共产党救了我。我对党的认识全是体会的,不是背会的。”牛根生复杂的经历也造就了



他一生的优秀品质：容忍、刚强、独立、不屈不挠……

牛根生 1978 年继承父业，开始养牛。1983 年进入伊利的前身——回民奶食品总厂。在伊利，他从一个洗瓶工开始干起，当过班组长、工段长、车间主任、分厂副厂长、分厂厂长，一直做到生产经营副总裁，牛根生在这个位置兢兢业业一干就是 8 年。1987 年，工厂为新出的雪糕搞调研，牛根生拿给儿子尝。不料儿子才咬一口，就将整支雪糕扔到了地上。他没有怪儿子，而是反思自己的产品，产品做不好，连自己的儿子都不理会，更何况消费者了。

从那时起，牛根生发誓要把伊利雪糕做成中国第一！为了做出品牌，他去求教一位非常著名的策划人。三番五次登门拜访，但是人家一次又一次地推脱掉。他跟策划人说：“我虽然是卖冰棍的，但是我表哥非常了不起。”策划人问：“你表哥是谁？”牛根生说：“卖汽水的可口可乐。卖冰棍的是卖汽水的孪生兄弟，既然可口可乐可以做品牌，卖冰棍的为什么就不能做品牌？”几年后，牛根生做到了伊利雪糕风靡全国，销售额由 1987 年的 15 万元增长为 1997 年的 7 亿元，成为中国冰淇淋第一品牌。牛根生的区域销售额占到伊利总销售额的 80%。1998 年牛根生突然被免职，有人称，这是一段充满个人恩怨同时夹杂着体制之痛的“草原公案”。

如今已是蒙牛集团董事长的牛根生不愿多加评论这段往事，只是感慨：“我在伊利干了 16 年，我最好的年华奉献给了伊利，在那里流过的泪、淌过的汗、洒过的血比在蒙牛多得多！所以说感情，我对伊利的感情实际上不比对蒙牛的少。”1998 年，被免职的牛根生带着对企业的深厚感情和无限遗憾离开了伊利。

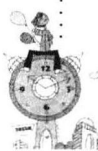
1999 年，牛根生卖掉自己和妻子的股份，用 100 多万元注册了蒙牛。伊利传出话来，“一百万元能干什么！”牛根生对蒙牛的将来也不是有十分的把握。但是令牛根生出乎意料的是，郑俊怀手下大将，包括液体奶的老总、冰淇淋的老总，纷纷弃大就小，跑到牛根生那边去了。这样先后“哗变”的大概有三四百人。牛根生曾告诫他们：“你们不要弃明投暗。”但大家坚定地认为他不是“暗”而是“明”。这些忠诚的老部下演出了一幕“哀兵必胜”的悲壮剧：他们或者变卖自己的股份，或者借贷，有的甚至把自己留作养老的钱也倾囊而出……一位中层干部说：“可以说大家连买棺材的钱都拿出来了”。在大家的努力下，凑了一千多万元“同心钱”。蒙牛终于成立了，然而面对如此信任他的老部下们，牛根生感到肩

上的担子无比沉重。

蒙牛仅在诞生的第一年,就遭受了6次由同行发动的致命打击。即便到了2003年,依然受到过有计划的新闻诽谤,被牛根生善意称作“竞争队友”的同行,却恶意地斥资600万元企图置蒙牛于死地。2004年也是个多事之秋,这一年,蒙牛先后遭受了新闻诽谤和来自犯罪分子的连环恐吓。身经百战的牛根生回首这些往事时置之一笑:“世上难产的东西有两种,一种是死胎,一种是巨婴,看来我们被逼成了后者。”九死一生的蒙牛集团没有倒下,以品牌和信誉赢得了消费者的青睐。有人说,蒙牛的成功是个奇迹。牛根生否认“奇迹”的说法,无论是从经验还是从能力上,蒙牛的成功的确令人叹为观止,却也是水到渠成的结果。

蒙牛成立之初,牛根生给自己两个定位:在产业链前端,他是“种草养牛的农民的儿子”,在产业链后端,他是“全体健康乳制品消费者的仆人”。牛根生心系农民,蒙牛集团一直将发展乳业看作是中国农民的一个“希望工程”。牛根生常说,“城市多喝一杯奶,农村致富一家人”。目前蒙牛集团创造的直接和间接工作岗位达几十万个,每年仅向养牛奶农发放的奶款,就高达数十亿元,蒙牛的崛起被认为是西部大开发以来最大的“造饭碗工程”。牛根生讲究“三民”,他说:“产品市场是亿万公民,资本市场是千万股民,原料市场是百万农民。”农民,是牛根生“三民情结”中最敏感的一结。

牛根生讲了这样一个故事:有一年,他去内蒙古巴盟的蒙牛分厂,途中下车买瓜,瓜农看过电视,认出他是老牛,连钱也不要了。瓜农说自从来了蒙牛,他们家怎么养了牛,怎么挣了钱,怎么盖了房……牛根生颇有感慨地说:“一个不认识的人,看见你就像看见自己的亲人,这让我特别感慨。让认识你的人受益,还不能算好,让不认识你的人也受益,那才是真好。”牛根生这种情系农民的想法真正让地方农民富了起来,也带动了一方经济的发展。有资料显示,蒙牛创立以来,新增奶牛80多万头,产业链条辐射200多万农牧民,仅2004年就收奶150万吨,发放奶款约30亿元,已成为中国乳界收奶量最大的农业产业化“第一龙头”。牛根生说:“中国最可怜的是农民。好多农牧民,连城市都没去过,怎么打市场呢?带领数百万农民闯市场,你就是他的市场,你的作为决定他的市场地位。”2004年6月,蒙牛集团在香港上市,不仅代表了蒙牛人的成功,也可以说是蒙牛集团“代表中国120万奶农走向国际市场。”牛根生终于能带领蒙牛人“拿国际股民的钱,



办中国农民的事”了。

2005年1月12日,一个爆炸性消息在网上以惊人的速度传播:作为蒙牛最大的自然人股东,牛根生将自己不到10%的股份全部捐出,创立了保障蒙牛百年发展的“老牛专项基金”。据知情人士介绍,早在2003年圣诞节,牛根生便对当时负责蒙牛上市法律事务的律师表示,公司一旦上市,就捐出个人全部股份设立专项基金。2004年6月上市后,正式开始办理相关法律手续,其间,家人几经商量,颇为慎重,中外律师三番五次往来返稿。2004年底,蒙牛事业发展促进会正式创立,“老牛专项基金”也随之设立。有人说牛根生在“作秀”,而熟悉他的人都知道,牛根生信奉“财散人聚,财聚人散”的经营哲学已不是一朝一夕。牛根生总是将红利与大家分享,早在伊利任职期间,公司给他钱让他买一部好车,他却为他直接部下每人买了辆面包车,他还曾将自己的108万元年薪分给了大家。

创办蒙牛后,他每年的红利大半用作奖励员工和经销商……算起来,牛根生拿自己的钱奖励手下的员工也有十几个年头了。小奖几千几万,大奖几十万上百万。他领导的企业发展快,与“财散人聚,财聚人散”极有关系。如今,牛根生又捐出了自己全部的股份,这不仅是国内首位有此举动的企业家,也是全世界第一个捐出自己全部股份的华人企业家。对此,牛根生说:“从蒙牛创立那天起,我们就立志为子孙后代建立一个‘百年老店’,为国家民族打造一个世界品牌。可是,我和我的团队成员都活不了一百年。让蒙牛活到一百岁就需要建立一种推进机制。于是,就想到成立一个‘老牛专项基金’。主要用于褒奖对蒙牛集团作出突出贡献的人士或机构,在员工个人遭遇不幸或生活窘困时,也可向基金申请帮助。”捐赠程序完成后,牛根生表示:“金钱能使人生而复死,精神能使人死而复生。”

“我们家庭成员四个人商量过,富贵不过三代,给后代留下有形资产不如留下无形资产……从无到有,再从有到无——任何人都少不了走这一步。在有生之年就看到自己从有到无,我看我比许多人都幸运。”对于留给后代的财富,牛根生说:“因为我的父亲什么也没有,所以,我靠自己的才智和能力才有了今天。如果我的父亲给我留下太多的东西,我可能就不这样奋斗、进取了。同样道理,我要给我的儿女留下怎样从无到有的本事,而不是留下钱财。我想留下的东西,是永久的、永续的,那才是真的东西。社会上虚假的东西不少,生不带来,死不带

去,大家都背会了,但不少人没有体会到。我们国家的创新有可能超过西方发达国家,只有我们创新了,才有可能走到发达国家的前面。我总是想到社会的事,因为受社会主义国家的教育,总是从社会角度想。局部做好了,全局就是好的。从无到有,不容易,从有到无,特别是有组织、有准备地从有到无,更难,但这是最大的快乐。”

牛根生正像一头默默耕耘的老黄牛。多年来一直秉承他的人生哲学和财富观念,尽管“散财”之举众说纷纭,有人冷眼相看,有人拍手称赞。而牛根生只是在坚持走自己的路,在为蒙牛人、为农民、为社会劳作不息,耕耘不辍……



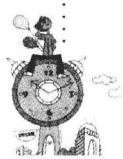
索罗斯的财富故事

乔治·索罗斯号称“金融天才”,从1969年建立“量子基金”至今,他创下了令人难以置信的业绩,以平均每年35%的综合成长率令华尔街同行望尘莫及。他好像具有一种超能的力量左右着世界金融市场。他的一句话就可以使某种商品或货币的交易行情突变,市场的价格随着他的言论上升或下跌。一名电视台的记者曾对此作了如此形象的描述:索罗斯投资于黄金,正因为他投资于黄金,所以大家都认为应该投资黄金,于是黄金价格上涨;索罗斯写文章质疑德国马克的价值,于是马克汇价下跌;索罗斯投资于伦敦的房地产,那里房产价格颓势在一夜之间得以扭转。索罗斯成功的秘密是许多人都急切地想知道的,但由于索罗斯对其投资方面的事守口如瓶,这更给他蒙上了一层神秘的色彩。

1. 从交易员做起

乔治·索罗斯1930年生于匈牙利的布达佩斯,一个中上等级的犹太人家庭,出生时的匈牙利名字叫吉奇·索拉什,后英语化为乔治·索罗斯。乔治·索罗斯的父亲是一名律师,性格坚强,极其精明,他对幼时的索罗斯的影响是极其深远的。他不仅教会了索罗斯要自尊自重、坚强自信,而且向索罗斯灌输了财富太多对人是一种负担的观点。索罗斯在以后的生活中,不太重视积累财富,而是将亿万家财投入慈善事业,这不能不说是得益于其父亲的影响。

索罗斯在少年时代就尽力显出自己的与众不同,他个性坚强、突出,在运动



方面比较擅长,尤其是游泳、航海和网球。他还常是各种游戏的常胜将军。索罗斯的童年是在父母悉心关爱下度过的,非常幸福。但到了1944年,随着纳粹对布达佩斯的侵略,索罗斯的幸福童年就宣告结束了,随全家开始了逃亡生涯。那是一个充满危险和痛苦的时期,全家凭着父亲的精明和坚强,靠假身份证和较多的庇护所才得以躲过那场劫难。这场战争给索罗斯上了终生难忘的一课:冒险是对的,但绝不要冒毁灭性的危险。

1947年秋天,17岁的索罗斯只身离开匈牙利,准备前往西方国家寻求发展。他先去了瑞士的伯尔尼,尔后又去了伦敦。他原以为在伦敦他会有很好的发展,但很快他就发现这种想法是多么的错误。他在伦敦不名一文,只能靠打一些零工维持生计,生活毫无乐趣可言。索罗斯再也无法忍受处于社会底层的生活,一年以后,他决定通过求学来改变自己的境况。索罗斯于1949年开始进入伦敦经济学院学习。

在伦敦经济学院,索罗斯虽然选修了1977年诺贝尔经济学奖获得者约翰·米德的课程,但他本人却认为并未从中学到什么东西。在索罗斯的求学期间,对他影响最大的要数英国哲学家卡尔·波普,卡尔·波普鼓励他严肃地思考世界运作的方式,并且尽可能地从哲学的角度解释这个问题。这对于索罗斯建立金融市场运作的新理论打下了坚实的基础。

1953年春,索罗斯从伦敦经济学院学成毕业,他立刻面临着如何谋生的问题。一开始,他选择了手袋推销的职业,但他很快发现买卖十分难做,于是他就又开始寻找新的赚钱机会,当索罗斯发现参与投资业有可能挣到大钱时,他就给城里的各家投资银行发了一封自荐信,最后 Siflger & Friedlandr 公司聘他做了一名见习生,他的金融生涯从此揭开了序幕。

后来,索罗斯成了这家公司的一名交易员,专事黄金和股票的套利交易,但他在此期间表现并不出色,没有赚到特别多的钱。于是,索罗斯又作出了将影响他一生的选择:到纽约去淘金。

索罗斯带着他的全部积蓄 5000 美元来到纽约,他通过熟人的引见,进了 F. M. Maybr 公司,当了一名套利交易员,并且从事欧洲证券的分析,为美国的金融机构提供咨询,当时很少有人对他的建议感兴趣。1959年,索罗斯转投经营海外业务的 Wertheim&Co. 公司,继续从事欧洲证券业务。幸运的是,Wertheim 公

司是少数几个经营海外业务的美国公司之一。索罗斯始终是华尔街上很少几个在纽约和伦敦之间进行套利交易的交易员之一。

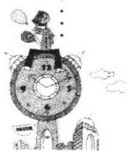
1960年,索罗斯小试牛刀,锋芒初现。他经过分析研究发现,由于德国安联保险公司的股票和房地产投资价格上涨,其股票售价与资产价值相比大打折扣,于是他建议人们购买安联公司的股票。摩根担保公司和德累福斯基金根据索罗斯的建议购买了大量安联公司的股票。事实证明,果真如索罗斯所料,安联公司的股票价值翻了3倍,索罗斯因而名声大振。

1963年,索罗斯又开始为 Arilhod & S. Bleichrocoer 公司效力。这家公司比较擅长经营外国证券,这很合索罗斯的胃口,使他的专长能够得以充分发挥。而索罗斯的雇佣者史蒂芬·凯伦也非常赏识索罗斯,认为他有勇有谋,富于开拓新业务,这正是套利交易所需要的。

2. 黄金搭档

1967年,索罗斯凭借他的才能晋升公司研究部的主管。索罗斯现在已是一个比较优秀的投资分析师,他在不断地创造自己新的业绩。索罗斯的长处就在于他能从宏观的角度来把握全球不同金融市场的动态。他通过对全球局势的了解,判断各种金融和政治事件将对全球各金融市场产生何种影响。为了更好地施展自己的才华,索罗斯说服 Arilhold&S. Bleiehlneoer 公司的老板建立两家离岸基金——老鹰基金和双鹰基金,全部交给他进行操作。这两只基金运作得相当好,索罗斯为公司赚了不少钱。但真正给索罗斯以后的投资生涯带来重大转折的是他遇到了耶鲁大学毕业的吉姆·罗杰斯,两人结成联手。在他们联手的10年间,成为华尔街上的最佳黄金搭档。

索罗斯和罗杰斯不愿总为他人做嫁衣,他们渴望成为独立的基金经理。1973年,他们离开了 Arilhod & S. Bleichroeder 公司,创建了索罗斯基金管理公司。公司刚开始运作时只有三个人:索罗斯是交易员,罗杰斯是研究员,还有一人是秘书。索罗斯基金的规模虽然并不大,但由于是他们自己的公司,索罗斯和罗杰斯很投入。他们订了30种商业刊物,收集了1500多家美国和外国公司的金融财务记录。罗杰斯每天都要仔细地分析研究20份至30份年度财务报告,以期寻找最佳投资机会。他们也善于抓住每一次赚钱机会。例如1972年,索罗斯瞄



准了银行,当时银行业的信誉非常糟糕,管理非常落后,投资者很少有人光顾银行股票。然而,索罗斯经过观察研究,发现从高等学府毕业的专业人才正成为新一代的银行家,他们正着手实行一系列的改革,银行赢利还在逐步上升,此时,银行股票的价值显然被市场大大低估了,于是索罗斯果断地大量介入银行股票。一段时间以后,银行股票开始大幅上涨,索罗斯获得了50%的利润。

1973年,当埃及和叙利亚大举入侵以色列时,由于以色列的武器装备技术已经过时,以色列遭到重创,付出了血的代价。索罗斯从这场战争联想到美国的武器装备也可能过时,美国国防部有可能会花费巨资用新式武器重新装备军队。于是罗杰斯开始和国防部官员和美国军工企业的承包商进行会谈,会谈的结果使索罗斯和罗杰斯更加确信是一个绝好的投资良机。索罗斯基金开始投资于诺斯罗普公司、联合飞机公司、格拉曼公司、洛克洛德公司等握有大量国防部订货合同的公司股票,这些投资为索罗斯基金带来了巨额利润。

索罗斯除了正常的低价购买、高价卖出的投资招数以外,他还特别善于卖空。其中的经典案例就是索罗斯与雅芳化妆品公司的交易。为了达到卖空的目的,索罗斯以市价每股120美元借了雅芳化妆品公司1万股股份,一段时间后,该股票开始狂跌。两年以后,索罗斯以每股20美元的价格买回了雅芳化妆品公司的1万股股份。从这笔交易中,索罗斯以每股100美元的利润为基金赚了100万美元,几乎是5倍于投入的赢利。

正是由于索罗斯和罗杰斯超群的投资才能和默契的配合,他们没有一年是失败的,索罗斯基金呈量子般的增长,到1980年12月31日为止,索罗斯基金增长3365%。与标准普尔综合指数相比,后者同期仅增长47%。

1979年,索罗斯决定将公司更名为量子基金,来源于海森伯格量子力学的测不准定律。因为索罗斯认为市场总是处于不确定的状态,总是在波动。在不确定状态上下注,才能赚钱。

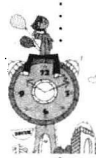
随着基金规模的扩大,索罗斯的事业蒸蒸日上,特别是1980年,更是一个特别值得骄傲的年度,该年度基金增长102.6%,这是索罗斯和罗杰斯合作成绩最好的一年。此时,基金已增加到3.81亿美元,索罗斯个人也已跻身到亿万富翁的行列。但令人遗憾的是,罗杰斯此时却决定离开。这对合作达10年之久的华尔街最佳搭档的分手,多少有点令索罗斯失落。在随后的一年,索罗斯遭受到了

他金融生涯的一次大失败。索罗斯判断美国公债市场会出现一个较大的上升行情,于是用所借的银行短期贷款大量购入长期公债。但形势并未像索罗斯所预料的那样发展,相反,由于美国经济保持强势发展,银行利率在不断地快速攀升,已远远超过公债利率。这一年,索罗斯所持有的公债每股损失了3个~5个百分点。大批的投资者弃他而去,带走了公司近一半的资产约1.93亿美元,索罗斯有一种被抛弃的感觉,他甚至曾想过要退出市场,去过一种平淡的生活。

索罗斯最终还是选择了留下来。他开始从哲学的角度思考金融市场的运作。思考的越多、越深入,索罗斯越感到自己被以往的经济理论所愚弄。

传统的经济学家认为市场是具有理性的,其运作有其内在的逻辑性。由于投资者对上市公司的情况能够作充分的了解,所以每一只股票的价格都可以通过一系列理性的计算得到精确的确定。当投资者入市操作时,可以根据这种认知理智地挑选出最佳品种的股票进行投资。而股票的价格将与公司未来的收入预期保持理性的相关关系,这就是有效市场假设,它假设了一个完美无瑕的、基于理性的市场,也假设了所有的股票价格都能反映当前可掌握的信息。另外,一些传统的经济学家还认为,金融市场总是“正确”的。市场价格总能正确地折射或反映未来的发展趋势,即使这种趋势仍不明朗。

索罗斯经过对华尔街的考察,发现以往的那些经济理论是多么的不切实际。他认为金融市场是动荡的、混乱的,市场中买入卖出的决策并不是建立在理想的假设基础之上,而是基于投资者的预期,数学公式是不能控制金融市场的。而人们对任何事物能实际获得的认知都并不是非常完美的,投资者对某一股票的偏见,不论其肯定或否定,都将导致股票价格的上升或下跌,因此市场价格也并非总是正确的、总能反映市场未来的发展趋势的,它常常因投资者不健全的推测而忽略某些未来因素可能产生的影响。实际上,并非目前的预测与未来的事件吻合,而是目前的预测造就了未来的事件。所以,投资者在获得相关信息之后做出的反应并不能决定股票价格。其决定因素与其说是投资者根据客观数据作出的预期,还不如说是根据他们自己心理感觉作出的预期。投资者付出的价格已不仅仅是股票自身价值的被动反映,还成为决定股票价值的积极因素。同时,索罗斯还认为,由于市场的运作是从事实到观念,再从观念到事实,一旦投资者的观念与事实之间的差距太大,无法得到自我纠正,市场就会处于剧烈的波动和不稳



定的状态,这时市场就易出现“盛—衰”序列。投资者的赢利之道就在于推断出即将发生的预料之外的情况,判断盛衰过程的出现,逆潮流而动。但同时索罗斯也提出,投资者的偏见会导致市场跟风行为,而不均衡的跟风行为会因过度投机而最终导致市场崩溃。

索罗斯在形成自己独特的投资理论后,毫不犹豫地摒弃了传统的投资理论,决定在风云变换的金融市场上用实践去检验他的投资理论。

1981年1月,里根就任总统。索罗斯通过对里根新政策的分析,确信美国经济将会开始一个新的“盛—衰”序列,索罗斯开始果断投资。正如索罗斯所预测的,美国经济在里根的新政策刺激下,开始走向繁荣。“盛—衰”序列的繁荣期已经初现,1982年夏天,贷款利率下降,股票不断上涨,这使得索罗斯的量子基金获得了巨额回报。到1982年年底,量子基金上涨了56.9%,净资产从1.933亿美元猛增至3.028亿美元。索罗斯渐渐从1981年的阴影中走出来。

随着美国经济的发展,美元表现得越来越坚挺,美国的贸易逆差以惊人的速度上升,预算赤字也在逐年增加,索罗斯确信美国正在走向萧条,一场经济风暴将会危及美国经济。他决定在这场即将到来的风暴中大大地搏击一场。他密切关注着政府及其市场的动向。

随着石油输出国组织的解体,原油价格开始下跌,这给美元带来巨大的贬值压力。同时石油输出国组织的解体,美国通货膨胀开始下降,相应地利率也将下降,这也将促使美元的贬值。索罗斯预测美国政府将采取措施支持美元贬值。同时,他还预测德国马克和日元即将升值,他决定做一次大手笔。

从1985年9月开始,索罗斯开始做多马克和日元。他先期持有的马克和日元的多头头寸达7亿美元,已超过了量子基金的全部价值。由于他坚信他的投资决策是正确的,在先期遭受了一些损失的情况下,他又大胆增加了差不多8亿美元的多头头寸。

索罗斯一直增加投入,是因为他认为浮动汇率的短期变化只发生在转折点上,一旦趋势形成,它就消失了。他要趁其他投机者还没有意识到这一转折点之时,利用美元的下跌赚更多的钱。当然,索罗斯增加投入的前提是他深信逆转已不复存在,因为一旦趋势逆转,哪怕是暂时的,他也将拥抱灾难。

到了1985年9月22日,事情逐渐朝索罗斯预测的方向发展。美国新任财长

詹姆士·贝克和法国、德国、日本、英国的四位财政部部长在纽约的普拉扎宾馆开会,商讨美元贬值问题。会后五国财长签订了《培拉扎协议》。该《协议》推出通过“更紧密地合作”来“有序地对非美元货币进行估价”。这意味着中央银行必须低估美元价值,迫使美元贬值。

《普拉扎协议》公布后的第一天,被宣布美元兑换日元从 239 日元降到 222.5 日元,即下降了 4.3%,这一天的美元贬值使索罗斯一夜之间赚了 4000 万美元。接下来的几个星期,美元继续贬值。10 月底,美元已跌落 13%,且 1 美元兑换 205 日元。到了 1986 年 9 月,美元更是跌至 1 美元兑换 153 日元。索罗斯在这场大手笔的金融行动中前后总计赚了大约 1.5 亿美元。这使得量子基金在华尔街名声大噪。

量子基金已由 1984 年的 4.489 亿美元上升到 1985 年的 10.03 亿美元,资产增加了 223.4%。索罗斯凭着他当年的惊人业绩,在金融世界华尔街地区收入最高的前一百名人物排名上,名列第二位。按照这家杂志的报道,索罗斯在 1985 年的收入达到了 9350 万美元。

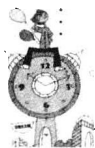
1986 年还是索罗斯的丰收年,量子基金的财富增加了 42.1%,达到 15 亿美元。索罗斯个人从公司中获得的收入达 2 亿美元。

3. 天才的理论

索罗斯在金融市场投资的同时,也在不断地发展和完善他自己的投资理论。

索罗斯认为,股票市场本身具有自我推进现象。当投资者对某家公司的经营充满信心,大笔买进该公司股票。他们的买入使该公司股票价格上涨,于是公司的经营活动也更得心应手:公司可以通过增加借贷、出售股票和基于股票市场的购并活动获得利润,更容易满足投资者的预期,使更多的投资者加入购买的行列。但同时,当市场趋于饱和,日益加剧的竞争挫伤了行业的赢利能力,或者市场的盲目跟风行为推动股价持续上涨,会导致股票价值被高估而变得摇摇欲坠,直至股票价格崩溃。索罗斯将这种开始时自我推进,但最终又自我挫败的联系称为“相互作用”。而正是这种相互作用力导致了金融市场盛衰过程的出现。

索罗斯认为,一个典型的盛衰过程具有如下特征:①市场走势尚不明朗,难以判断;②开始过渡到自我推进过程;③成功地经受了市场方向的测试;④市场



确认度不断增强；⑤在现实与观念之间出现偏离；⑥发展到巅峰阶段；⑦然后，出现与自我推进过程相反的步骤。投资成功的秘诀就在于认识到形势变化的不可避免性，及时确认发生逆转的临界点。索罗斯强调，当某一趋势延续的时候，为投机交易提供的机遇大增。对市场走势信心的丧失使得走势本身发生逆转，而新的市场趋势一旦产生，就将按其自己的规律开始发展。

在选择股票方面，索罗斯也有自己独到的见解。他在一个行业选择股票时，一般同时选择最好和最差的两家公司作为投资对象。这一行业中业绩最好的公司的股票是所有其他投资者考虑购买时的第一选择，只有这样才能保证其价格会被推上去；而这一行业中最差的公司，比如负债率最高的、资产负债表最糟的公司。在这种股票上投资，一旦股票最后吸引了投资者的时候，就为赚取巨大的利润提供了最好的机会。另外，索罗斯喜欢双面下注。他在对宏观进行分析时，会通过对国际政治、世界各地的金融政策、通货膨胀的变化、利率和货币等因素的预测，搜寻从中获利的行业和公司，在这些股票上做多；而同时，他也找出那些会因此而受损的行业和公司，大量卖空那些行业 and 公司的股票。这样，一旦他的预测是正确的，他将会获得双份的巨大收益。

索罗斯在金融市场中，虽然并不遵循常规行动，但他同样对市场中的游戏规则兴趣浓厚，只不过他的兴趣是在试图理解这些规则在何时将发生变化。因为在他看来，当所有的参加者都习惯某一规则的时候，游戏的规则也将发生变化。而这种变化将会使投机者有机会获得与风险相称的收益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第五章 改变你的爱情观念

GAIBIAN GUANNIAN
GAIBIAN MINGYUN



爱情是个美丽的词汇，也是一种美好的感觉，正确地理解爱情，愉快地享受爱情是人生的一大幸事。本章涉及了爱的涵义，如何表达爱，如何维系爱等几方面问题，希望给大家以启迪。



爱情，需要空间

爱情是美好的，但是如果处理不好，也会走向反面。弄得不好，所恋就成了“锁链”。“锁链”通常表现在三个方面：①从此只有眼前的点滴，失去了进一步发展的空间；②因小失大，连起码的社会责任也放弃了；③为了爱，去做伤害他人的事。

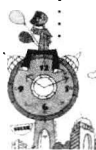
周幽王是西周最后一个君主。他即位后不理朝政，沉溺于声色之中，最宠爱的是美女褒姒。

褒姒是个不苟言笑的女人，幽王总想逗她一笑，用了许多方法都没有效果。后来他突发奇想，要利用烽火台来博褒姒一笑。

烽火台是一种国防设施，在高高的台上堆放大量干柴，如果有了敌情，便点燃干柴（即烽火），诸侯一见火焰冲天，立即就会派兵前来援助。

幽王令人点燃烽火，诸侯都率兵赶来，却不见敌人，这时褒姒果然大笑起来。后来周幽王遭到叛乱，他再次令人点燃烽火，但是诸侯认为他又在戏弄自己，救兵一个也没来。周幽王被叛军杀死，西周从此灭亡。

这就是把“所恋”看得不够准确，以至成“锁链”，最终束缚了周幽王的号召，而导致整个西周的灭亡，这教训是值得恋爱中人引以为鉴的。





爱的方式有时比爱更重要

光有爱是不够的,还必须注意爱的方式。人们——不管是男人还是女人,往往都容易想当然地以自己的方式去爱别人,其结果不仅没有给对方带来幸福,反而带来很大的伤害。

他们犯的错误,往往就是《鲁侯养鸟》的错误:

从前,有一只海鸟停落在鲁国国都的郊外,鲁侯十分喜欢,以最隆重的礼节欢迎它,并且在宗庙里宴请它,用牛、羊、猪三牲全备的宴席作为它的饭食,还让它演奏《九韶》之乐。

但奇怪的是,这只海鸟忧愁悲伤,头晕眼花,不吃一块肉,也不喝一杯酒,3天就死掉了。

要爱一个人,首先要学会体谅他(她),理解他(她),不管你出于怎样好的目的,也不要简单地将自己的意志强加在他(她)的身上!

一个有能力爱你的人,必定对你会真正欣赏、好好给予,是自始至终关心你、帮助你的人,而不是支配你、操纵你的人!

一个聪明的爱人,从来不会以“我这是为你好”来掩盖自己的愚蠢与懒惰!

一个有责任感的爱人,必然是一个有充分的耐心与能力,包容你、体谅你,当你有心结时,能帮你打开的人。他们绝对不会由于你有缺点,就不理解你、谅解你,不会由于一时没能得到你的回应而躲开,更不会去找其他理由来伤害你!



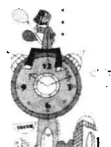
先找自己再找对象

我们若要得到爱,就应该具备被爱的资格。

多年以前,我的一位毕业于名牌大学的女同事,长得谈不上漂亮,就是这个原因导致她一次又一次的自卑,恋爱更是谈一次黄一次,最后她几乎绝望了。

我送了她这样一句话:

“先找自己,再找对象。”



后来我们分别离开原单位,到了不同的地方生活。不久前,我到了她所在的城市,出乎意料地与她相遇,发现她神采奕奕,与当初判若两人。

还未等我问及,她就十分高兴地告诉我:结婚了,先生是外资机构的高级主管,对她十分疼爱,前不久,她又幸福地当了妈妈。

在谈完这一切后,她轻轻地说了一句:

“我最感谢的就是你那句话。”

我知道她所指的是哪一句话。同样的一个理念,当初由我轻轻说出,今日从她嘴中轻轻说出,内涵相同,但更多了一份活的生命。

我认为,在爱的智慧中,没有一个理念比“先找自己,再找对象”这一理念更为重要。

为何这一理念如此重要呢?

因为在没找到自己之前想躲进爱巢的人,最后往往发现,这个小巢往往抵挡不了生活的风雨,而且还有可能使自己落得伤痕累累。

即使找到了某个自认为理想的对象,也有可能发现是一场不该有的误会。

即使真正能遇到理想的对象,也有可能错过。即使得到了,又有可能最终失去。

让我们为寻找自己而不断努力吧!那不仅仅是对自己生命的基本责任,也是为人生那一次最美丽的奉献做准备!

没有找到自己的人,往往难以找到理想的对象。



用骂示爱情更浓

一位自命为“中国通”的外国教授,向他的学生讲授中文课时说:“中国人将物品称做‘东西’,例如桌椅、热水瓶、电视机等,但有生命的动物不称东西,例如虫、鸟、兽、人……所以你不是东西,我自然也不是东西。”

汉语中,“东西”这个词有三种感情色:褒义的、贬义的、中性的。这位可爱的教授本想取“东西”的中性色彩,没想到调皮的“东西”到具体语境中却“叛变”蒙上了贬义色彩,形成意义的反差,色彩的光怪陆离,使自鸣得意的教授出尽洋相。

自命不凡的“中国通”在博大精深的中国文化面前自叹不如，自认倒霉。

在关系密切的人之间常爱以贬词褒用的方法来缩短心理距离，显示亲密无间的关系，像“打是亲、骂是爱”。亲朋好友之间常听到诸如“你太残忍了”、“太不人道了”、“不要剥削了”。“你有点黄世仁的味道”。（围城）里有一句：“他（方鸿渐）抗议无效，苏小姐说什么就要什么，只好服从善意的独裁。”（编辑部的故事）牛大姐：“那是雷锋辈出的时代……那会儿做好事都跟当贼似的。”这些都是贬词褒用，是化过妆的褒义。

这种反语的运用，当以恋人情侣之间的斗嘴最为典型，有作家将其戏称为“碰碰车式的恋爱语言”。

玩过碰碰车的人都知道，那乐趣全在于东碰西撞、你攻我守。这种游戏的新鲜与刺激绝非四平八稳地行车能比的。在许多青年恋人中，尤其是有较高文化素养的情侣们中间，有一种十分独特、有趣的语言游戏，很像这种碰碰车游戏，那就是斗嘴。台湾女作家玄小佛在她的短篇小说《落梦》中，就描写了戴成豪和谷媚两位恋人之间的一段斗嘴：

“我真不懂，你怎么不能变得温柔点。”

“我也真不懂，你怎么不能变得温和点。”

“好了……你缺乏柔，我缺乏和，综合地说，我们的空气里一直缺少了柔和这玩意儿。”

“需要制造吗？”

“你看呢？”

“随便。”

“以后你能温柔点就多温柔点。”

“你能温和也请温和些。”

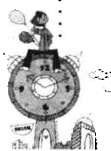
“认识4年，我们吵了4年。”

“罪魁是戴成豪。”

“谷媚也有份。”

“起码你比较该死，比较混蛋。”

不难看出，这对恋人，两人彼此依赖、深深相爱，但是都具有独立不羁的性



格,谁都想改变对方,谁又都改变不了自己。然而从两人针锋相对的话语里,我们分明感觉到他们彼此的宽容、相知,我们会很真切地感觉到浓浓的爱意从他们的内心流溢而出。这段对话十分典型地反映出恋人斗嘴的特点:

一是目的的模糊性。恋人斗嘴一般并非要解决什么实质性问题或做什么重要决定,而仅仅是借助语言外壳来激发心灵的碰撞,从而达到两颗心的相知与相通。因而恋人们常常为一句无关紧要的话、一件微不足道的事斗得不可开交,局外人很难领会到其中的奥妙与乐趣。

二是形式的尖锐泼辣。恋人间的斗嘴从形式上看和吵嘴很相似。你有来我有去,你奚落我,我挖苦你,毫不相让。但与吵嘴根本不同的是:斗嘴时双方都是以轻松、欢快的态度说出那些尖刻的言词,有了这层感情的保护膜,斗嘴就成了一种只有刺激性、愉悦性却无危险性的“软摩擦”,成了表现亲密与娇嗔的最好方式。不难想象,当谷媚说出“起码你比较该死,比较混蛋”时,脸上是带着亲切而顽皮的笑容的。如果换一种冷若冰霜的态度,那么这句话就不再是斗嘴,而变成辱骂了。

正因为斗嘴具有形式上尖锐而实质上柔和的特点,它就好比直抒胸臆式的甜言蜜语有了更大的展示情人间真实感情与丰富个性的广阔空间。所以沐浴爱河的许多青年男女都喜欢进行这种语言游戏,在这种轻松浪漫的游戏里,加深彼此的了解,增进相互的感情,同时也调剂爱情生活,使恋爱季节更加多姿多彩。

《红楼梦》第十九回写宝玉到黛玉房里,见她睡在那里,就去推她,黛玉说:“你且别处去闹会子再来。”宝玉推她道:“我往哪里去呢?见了别人怪腻的。”黛玉听了嗤的一声笑道:“你既要在这里,那边去老老实实的坐着,咱们说话儿。”宝玉道:“我也歪着。”黛玉道:“你就歪着。”宝玉道:“没有枕头,咱们在一个枕头上。”黛玉道:“放屁!外头不是枕头?拿一个来枕着。”宝玉看了一眼,回来笑道:“那个我不要,也不知是哪个脏婆子的。”黛玉听了,睁开眼,起身笑道:“真真你是我命中的‘天魔星’!请枕这一个。”她把自己的枕头让给宝玉,自己又拿一个枕着。

这一段斗嘴,就为“抢”一个枕头,事很小,语言也都是很普通的日常口语,而且黛玉骂得毫不客气,要在一般关系的男女之间,这一句话就会伤了和气。但在

恋人之间,打是亲、骂是爱,斗嘴只是示爱的一种活泼而随意的方式,所以宝玉和黛玉都没有因斗嘴而斗气,相反却越斗越亲密。

斗嘴不仅仅是一种语言游戏。有时它还是消除恋人间摩擦的一种别致而有效的方式。比如你和女朋友出外旅游很不顺利,不是走错路线,就是耽误了食宿,这时候女友就会撅起小嘴抱怨:“哎呀,怎么跟你在一起就老是碰到倒霉的事呢?”面对指责,你可不能跟她动气:“嫌我不好,你另找别人!”这样谁都不好看,还会伤了感情。你不妨跟她斗斗嘴:

——对啦,我们就是夫妻命嘛!

——什么叫夫妻命?夫妻就该倒霉吗?

——夫妻就是要共患难呀!想想看,要不是有你在身边,我一个人哪里应付得了这些?

相信她听到这些话,气自然会消的。

既然斗嘴是一种有趣的语言游戏,那么它和别的游戏一样,也有一定的规则,需要恋人们特别注意。

(1)要把握好感情的深浅。谈话有一个总的原则:“浅交不可深合。”这话同样适用于恋爱中。如果双方还处在相互试探、感情朦胧的阶段,要想以斗嘴来加深了解,可以选择一些不涉及双方感情或个人色彩的一般话题,如争一争是住在大城市好还是隐居山林好,斗一斗是左撇子聪明还是右撇子聪明等,这样双方可以不受拘束,安全系数也大。如果已是情深意笃,彼此对对方的性格特点都比较了解,斗嘴就可以爆笑怒骂百无禁忌。

(2)最好不要刺伤对方的自尊。恋人间斗嘴,往往免不了夸张与丑化。但是这种夸张与丑化,也要照顾到对方的自尊,最好不要涉及对方很在乎的生理缺陷或他(她)很敬重的父母,也不要挖苦对方自以为神圣的人和事,否则就有可能自讨没趣,弄得不欢而散。

(3)要留心对方的心境。斗嘴因为是唇枪舌剑的交锋,就需要有一个宽松的环境,充分的心灵余裕,才能享受它的快乐。因此斗嘴时要特别注意恋人当时的心境。大家都有这样的体验,心情愉快时,可以随便耍嘴皮、开玩笑,可你的恋人正在为结婚缺钱而愁眉不展时,你却来一句:“你怎么啦?像谁欠你二百吊钱。”

没准会受到抱怨：“人家心烦得要死，你还有心逗乐，我找你这个穷光蛋真倒倒霉了。”这样斗嘴的味道就会变得苦涩了。



爱是一种幸福

爱一个人是一种幸福，被人爱也是一种幸福。

所以对于爱情，无论你以什么方式去追求、去体味，你最初的渴望与最终的目的都是对幸福的向往。

因为爱情的意义就在于使相爱的人都成为充实而幸福的人。

幸福是一种感觉，一种境界，一种氛围，难以说得清，道得明，更无需去请教别人。因为即便你翻遍所有的人生，也难以找到自己满意的答案。你的爱情幸福与否，只有你自己知道，被人看出的幸福，或许只是在爱情生活中一段必要的插曲，浅显而缺少永恒的价值。永恒的幸福早已深入骨血，成为一种力量，无时无刻不支撑着你的人生。

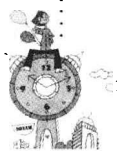
有能力辉煌人生的人，不一定能终生拥有爱的幸福。因为这种幸福不仅仅依靠个人的智慧与汗水，关键是寻找到与你对应的另一半。在真正的爱情里，理解与默契是一种幸福，别离与牵挂也是一种幸福，即使是那些难言的无奈与凄苦，也总是闪烁着幸福的光辉。

爱情，总是给人制造两极的体验——幸福或痛苦，二者虽表现方式有异，却紧紧相连，使爱情跌宕起伏，意味悠远。

凡是拥有幸福的人，都无疑具有正视痛苦，深埋痛苦，拥抱痛苦，宣泄痛苦的勇气；具有在痛苦中不消沉、不萎靡的度量；具有在痛苦中寻找、提炼幸福的能力。当你爱着的时候，你就要懂得：正视痛苦是一种爱的修养，深埋痛苦是一种爱的坚忍，宣泄痛苦是一种爱的坦荡，拥抱痛苦是一种爱的执著。

既然爱的痛苦总是自始至终地包含在爱的幸福之中，那么在你的爱情里，如果你幸福和痛苦得都不够，那是因为你爱的还不够。爱情带来的痛苦是深刻的，而爱情带来的幸福也比其他事物带来的幸福深刻千倍、万倍。

拥有爱情，得到了前所未有的激动；拥有爱情，使许多经历都黯然失色；拥有



爱情,不知道还缺少什么;拥有爱情,时刻感到肩头的沉重;拥有爱情,才更加深刻地体会出幸福是什么……



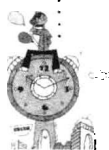
爱是相互欣赏

有人说过,爱情像一笔存款,相互欣赏是收入,相互摩擦是支出,互相忍让是节约开支。这样的比喻是十分形象与贴切的。

欣赏的力量是神奇的,爱情的真正魅力在于相爱的人相互欣赏。人是属于社会的,每一个人终生都期待着别人的注视与关切,喝彩和鼓掌。从别人的欣赏中,每个人都比较容易重新认识自我,得到对自我的肯定,感受到生活的坦诚和美好。如果生活中多的只是沉默、孤寂、埋怨,那必定索然无味。自然,欣赏和阿谀奉承是风马牛不相及的。欣赏来自真诚,欣赏者自身有对人生的积极追求,深得人生的首肯。欣赏是一种高尚的情操,是现代社会文明人应有的修养。青年男女甜蜜的初恋大都来自相互欣赏。遗憾的是,婚后不少夫妻间的相互欣赏却日渐稀少。

夫妻间应该多一些欣赏。皮格马利翁的故事值得夫妻们永远重温,故事是这样的:很久很久以前,塞浦路斯有一个名叫皮格马利翁的雕塑师,他十分欣赏自己精心制作的爱情雕像,欣赏其每一个部位,欣赏她迷人的表情,以至于爱上了她。皮格马利翁恳求维纳斯,请她为自己所欣赏、钟爱的石制雕像赋予生命。最后,雕塑师和自己的作品喜结鸾凤。婚后,皮格马利翁从对妻子的欣赏中获得了艺术的力量。后来萧伯纳借用这个美好的故事编写了名叫《皮格马利翁》的戏剧及《我美丽的小姐》的音乐剧。

由此可见,夫妻双方婚后没有理由要将婚前对对方的欣赏收回,更不能因缔结婚姻而忽视用欣赏来巩固感情,增进爱情。因欣赏而吸引相恋结合,这可能是短暂的;因欣赏而使夫妻相敬如宾、恩恩爱爱、甜甜蜜蜜却是永久的。生活中,夫妻间彼此都会把对方的一次称赞、一个眼神、一个微笑储留心底。妻子的几句赞美,毫无疑问必将大大调动丈夫洗衣做饭的积极性,尽管他洗的衣领、袖口还脏,他做的饭菜咸得难以入口。当妻子默默地担着生活的重担,或白菜咽饭或咸



菜就馍,却把煮熟的鸡蛋悄悄塞进丈夫的衣袋时,丈夫切莫将其简单地归结为“中国女性传统之美德”而处之泰然,而应该对妻子的关心赠之以欣赏,报之以爱抚。

行为心理学告诉我们,巩固某种行为的最好办法,便是提供肯定的强化物(或奖励的刺激物)。朋友之间要多欣赏别人的好处,少计较或不计较对方的不足,友情才能长存。

夫妻之间何曾不是如此呢?倘若同一个处世冷漠,不注意对方,更不欣赏对方的人生活在一起,不乏味、不倒胃口、不觉得压抑才怪呢。社会需要关注和相互欣赏,夫妻间更离不开相互欣赏。



婚姻与金钱

一位年方 24 岁的漂亮女硕士,近日在报上刊登了一则征婚启事,将自己明码标价,声称非千万富翁不嫁。据说,还真有一个身价过亿的老板前来应征,双方见了面,谈得还不错,如果不出什么意外的话,可能年内完婚。

听起来像是《一千零一夜》中的故事,可却是现实里真实发生的。这使笔者想起不久前看到的一本《如何嫁给千万富翁》的书。书的作者把嫁给千万富翁作为一项有前途的事业来经营,并毫不讳言地宣传自己的心得体会,介绍各种与千万富翁结识并发展关系的方法。据说,此书吸引了很多人尤其是女士们的注意,以致一家大报还专门开辟两个版面邀请读者讨论,有一半多的读者认同作者对婚姻的态度。

看来婚姻与金钱的关系,早已不再羞羞答答的了,这倒顺应了我们这个物化时代的特点,也可算是一种社会的进步吧。不过笔者在此不想对她们做价值的评判,因为嫁不嫁人以及嫁什么人完全是私人的事,别人无法代替他人去体会婚姻的感觉。但既然很多女性对婚姻持一种理性人的态度,把它作为商品来看待,那么笔者也不妨循着她们的思路,姑且试着用经济学的方法来分析一下婚姻。

俗话说,“男怕入错行,女怕嫁错郎”。婚姻是一辈子的大事,的确需要用心去打理。在婚姻的各种变量中,比重最大的当是感情和金钱。如果说没有感情

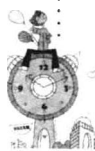
的婚姻是不道德的,那么没有金钱的婚姻在我们这个社会至少是不现实的。但是不是可以反过来说,钱越多婚姻就越好呢?或者换言之,嫁个千万富翁,就一定能换来婚姻的幸福呢?

假设有两个女孩,其他条件都相同,不过一个相貌平平,一个国姿天色。前者以感情作为婚姻取舍的标准,后者以金钱作为衡量嫁人的原则。我们来看看,谁的婚姻会更幸福?

我们知道,企业在生产出一种产品以前,是需要有各种投入的,比如工人的劳动、厂房和设备等。同样,生产“婚姻”这种产品,也是要有投入的。在这里,相貌平平的女孩投入的是感情,国姿天色的女孩投入的是漂亮。为什么说后者投入的一定是漂亮呢?这是因为,对于富翁来说,女人的才华和品德固然重要,但他最为看重的还是女人的漂亮。

有投入就有产出。在“婚姻市场”上,正如在其他市场上一样,无论美丑与否,人们从内心里都希望能获得一份幸福的婚姻。也就是说,虽然人们获得幸福婚姻的方式不一样,但只要获得了婚姻,幸福的感觉就一样。比如,相貌平平的女孩更看重感情,自然她以获得对方的感情为婚姻的幸福。这种状况是她们如愿以偿时的结果。但问题的关键在于,“产品”生产出来后是否能够卖出去尤其是以她们希望的“价格”顺利地卖出去。因为在“婚姻市场”上,和其他商品市场一样,存在着许多买者和卖者,也就是说存在竞争性,所以人们都希望把“商品”卖给那些对它评价最高的人。如果一个男人对“感情”这种商品评价高,换句话说,他的需求是感情,那么他就会以感情去回报对方,这样男女都得到了他们想要的东西,资源也就得到了最优配置。如果一个男人对“漂亮”这种商品评价高,换言之,他的需求是女人的外貌,那么他就会以高出市场的价格购买漂亮,这样男人得到了漂亮,女人得到了金钱,皆大欢喜。

不过在现实中,根据经验可知,出售“感情”得到的婚姻幸福应该比出售“漂亮”得到婚姻幸福的概率要大一些。原因很简单,世上有钱的男人和漂亮的女人毕竟是少数。“感情”就类似于完全竞争市场,女性作为商品的供给者,她是一个价格接受者。也就是说,无论男性有钱与否,只要他以真心对她的真心,女性都会把自己嫁给他。而“漂亮”更类似于一个寡头市场,漂亮的女性可以把价格定



在远高于市场均衡价格之上,以此来获取垄断利润。男性作为婚姻市场上的价格接受者,倘若出不了高价格,就别想得到梦中的美人。所以尽管现实中很多女性都想嫁个富翁,但如愿以偿者总是少数。

进一步看,正如每个企业都想自己生产出的产品能够长久经得住市场的检验一样,在婚姻上,每个女孩都想追求一辈子的幸福。但是恰恰是在这里,感情和漂亮作为幸福的源泉显示了差异。这种差异表现在:感情是内生变量,一个女人喜欢一个男人不会是无缘无故的,她一旦爱上一个男人,除非今后发生特别大的变故,否则在其有生之年感情应该是不会变化的;而漂亮则不同,它是外生变量,一个女孩漂亮与否,并不取决于自己,而是取决于父母。所以感情的这种内生特性决定了它是无限的,而漂亮的外生特性决定了它是有限的,总会有枯竭的时候,也就是说,一个人不可能永葆青春,永不衰老。等到人老珠黄的那一天,漂亮不复存在,那么它就要大打折扣。因此,对于以漂亮换取金钱为幸福的女性来说,漂亮不再,幸福也就不再。

如果从社会来看,一个社会的女性倾向于以金钱作为婚姻的价值取向的话,会出现什么后果?首先它会使男人不堪重负,并损害整个社会的福利水平。这是因为每个男人的资源禀赋不同,条件不同,并不是所有的男人都能成为百万富翁甚至千万富翁的,如果一个社会很多男人成不了富翁而硬要努力,一方面会造成他们极大的精神压力,另一方面,把资源配置在不该配置的地方,会造成社会资源的极大浪费,从而减少社会的总产出,并损害整个社会的福利水平。其次它也会使得人们陷入痛苦的婚姻中。因为在一个社会里,无论是漂亮的女人还是有钱的男人都是少数,对于那些姿色平平的女人来说,如果她坚持要嫁给一个富翁,到最后她可能不得不嫁给一个没有钱或钱不多的男人,这样她的婚姻当然无幸福可言。而对于那些好不容易通过努力成为富翁的男人来说,他有可能最后发现,他不得不娶一个不漂亮的女人为妻,这样他也就有物所不值的失落感,婚姻自然谈不上幸福。

总之,关于婚姻,如果是个人的选择,无论她出于何种标准和目的都是无可指责的,但如果一个社会的价值观是以金钱作为衡量婚姻幸福的主要指标,那么如上所述,它会对社会造成巨大的破坏,因此这样的婚姻观是不宜提倡的。



爱情的进化

在神创造世界时,他就把一切生物分别安置在地上并且教会他们传宗接代,繁衍自己的子孙。给男人和女人都分了土地,教给他们如何筑造窝棚,又给男人一把铲子,给女人一把谷粒。“生活下去,繁衍你们的后代吧。”神对他们说,“我去忙自己的事了。一年以后我再来看看你们这里的情形。”

刚过一年,神带着天使来了。那正是清晨,太阳升起的时候,他看到:窝棚里坐着男人和女人。他们面前的田地里是一片成熟的谷物,而在他们旁边放着一只摇篮,摇篮里躺着个熟睡着的婴儿。那男人和女人一会儿望望天空,一会儿你看看我,我看看你,相互传情。在他们目光接触的刹那间,神从那目光中发现了一种他所不理解的美和某种从未见过的力量。这种美胜过天空和太阳、大地和麦田,胜过神所创造的一切。这种美使神迷惑不解,惊慌不已。

“这是什么呀”他向天使问道。

“这是爱情。”

“‘爱情’是什么意思?”

天使无可奈何地耸耸肩头。神走到男人和女人面前追问他们,什么是爱情。可是他们也无法向他解释,于是神勃然大怒。

“好呀! 看我不惩罚你们才怪! 从现在起你们就要变老。一生中的每时每刻都将消磨着你们的青春和力量直到化为乌有! 50年后我再来,看看你们眼睛里还留存着什么东西,该死的人……”

50年后,神同天使又来了。这次他看到,原来有窝棚的地方已盖起一幢圆木造的房子,荒地变成了果园,地里一片金黄色的麦穗,几个儿子在耕地,女儿在收麦子,孙子们在草地上嬉戏。老头儿和老太婆坐在屋前,时而望望红艳艳的朝霞,时而你看看我,我看看你,以目传情。神在这对男女的眼中看到了无与伦比的美和更大的力量,其中还含有一种新的东西。

“这是什么?”他问天使。

“忠诚。”天使答道,但神认为还是解释得不清楚。



神怒不可遏：“你们老得还不够快吗，该死的人？你活不多久了，我还要来，看看你的爱情还能变成什么样！”

3年以后，神又带着天使来到这里。一看，有位男人坐在小土丘上，他的一双眼睛充满忧郁悲伤的神情，但目光中却仍然使人感到一种不可理解的美和那种同过去一样的力量。这已经不仅仅是爱情和忠诚了，还含有别的东西。

“这又是什么？”神问天使。

“心灵的追求。”

神手抚胡须，离开了小土丘上的老头，举目向麦田、向火红的曙光望去：金黄色的麦穗中站着许多青年男女，他们一会儿望望火红的天空，一会儿你看看我，我看看你，相互传情……神久久地伫立凝视着，随后深沉地思索着离去了。

从那时起，人就成了大地上的主宰。



给“爱情卡”充值

生活在当今社会，总和“卡”脱不了干系。

单位吃饭用就餐卡、抬脚出门用交通卡、日常联络用手机卡、购物消费用银行卡、按摩放松用美容卡、强壮体魄用健身卡……一张张缤纷多姿的小小的卡，仿佛是各式各样玲珑便捷的钥匙，打开生活中一道道活色生香的风光。

偶然之间听到这样一句话：最近一段日子和老公的话越来越少，是不是我应该给“爱情卡”充值了？

多么形象的比喻。真的，生活中又有几对恋人能感觉到，手里原来都攥着一张需要两个人用心去经营、享用、充值的“爱情卡”！

有人说，21世纪的爱情是最不堪一击的。此话虽偏颇，但也算是“无风不起浪”。

生存压力越来越大，人际关系日益复杂，各种诱惑轮番上演，现代人的爱情在大千世界中显得那么脆弱，很容易“生病”。现实生活就像台功能欠佳的POS机，刷“爱情卡”很可能遭遇非主观因素的“无法使用”。

其实两个人从相爱的那天起，就拥有了一张爱情卡：密码是爱人们特设的风

格迥异的爱情符号,财富是爱人们日积月累的真情存储。

能拥有爱情卡的人是幸福的,但身处幸福的人又往往浑然不觉。于是,总有些人兀自在爱情卡上不停地“刷卡”消费,在感情中只想当收获者而不去播种,甚至肆无忌惮地透支,不愿肩扛一丝感情的责任而只想品味爱情的琼浆……种种对爱情盲目、不当和过度的消费,终有集中爆发的一天,在生活的POS机上,再也支取不到分毫爱情的幸福。

重新恢复的代价是巨大的,一张废弃后再次启用的爱情卡更是如此。

要想使爱情卡能年年有余,必先做到爱的细水长流。悄悄为太太准备一个结婚纪念日的晚会,给出差刚回来的爱人烧一桌可口的饭菜,在地铁里用短信送出“想你了”的心情,替受挫的恋人擦去郁闷的泪水给予他勇气和信心……一个微笑、一声鼓励、一份关怀,爱情卡都会清清楚楚地“全部存储”,在你支取的时候“回吐”一丝安慰一缕温馨一份惊喜。

也许有的时候,你会在不同的情况下陆续失去其他一些卡,但只要牢牢把握好心中的爱情卡,就有了底线,也有了底气。

牢记住属于彼此的爱情密码,用爱心和真情不断续存,对了,还要时不时地查查余额。

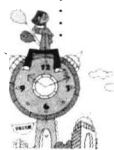
行动永远都不晚,就今天,就现在,点击你的爱情密码吧,给你的“爱情卡”充值。



正视暗恋

“我想偷偷望呀望一望他,假装欣赏欣赏一瓶花,只能偷偷看呀看一看他,就好像要浏览一幅画……”。徐小凤的这支名叫《心恋》的歌很有意思,它惟妙惟肖地刻画出一位少女面对暗恋对象时的一种暗生情愫,欲爱还羞的复杂心情。

暗恋也叫单恋就是俗话说的单相思。其实单相思是一种很美好的情感,会陷入单相思情结的人是一个好人,因为你对她(他)产生的是一种基本以默默关注与付出为主的美好情感。每个人都有爱慕别人或拒绝接受别人爱慕的权利与自由,但人们一提起单相思往往会有一种懊恼、悔恨、惋惜的情绪。不为别的,就



因为在相思前多了个“单”字，相思的“相”字本来有互动的意思在里面，而单相思唯其单向之故所以就不免带有了一些悲剧的色彩。

喜欢一个人爱一个人本身是没有对错的，但为什么单相思在很多情况下不能带给人们幸福的感觉和结果呢？下面我们就来谈谈这个问题。

1. 典型性暗恋

年轻的朋友常被问到的一个关于爱人的问题是：你心目中的另一半是什么样子？你对未来的另一半有什么要求？其实这两个可以归属于一个问题：爱情是可以按图索骥的吗？

爱情在某种程度上只是个人的一种感觉。或许每个人都碰到过这样的情况：在某一天的某个特定场合你接触到一个人（或闻其声），你的心一下子如撞小鹿般砰砰而动，这就说明你心中朦胧的爱人形象与现实中的某人对上号了。

恭喜你，你终于有机会接近梦想了，虽然这还只是处于好感的阶段。兴趣是最好的动力，接下来你可能会想方设法去试着接近她（他），试图了解她（他），而且会不断在心中反复暗示她（他）的种种可爱之处，并强化她（他）的美好形象。这样随着时间的推移，你会慢慢发现你在不知不觉中已爱上了她（他）。这就是典型性暗恋。

再说说你心中那个完美的她（他）吧，如果在你暗恋她（他）的同时对方也明确知道你心中所想，那么这篇文章你看到这里就可以了，请把时间用在她（他）的身上吧！这会有助你获得更美好的爱情。我这里说的情况是她（他）对于你心中所思所想一无所知或与你的感受并不一致，那么，你就这样一个人无助地陷入了暗恋之中。

2. 为什么会发生？

暗恋的发生本身说明你是一个心中有爱充满美好向往的积极向上的人。不管是对方的外貌、学识、气质、风度、胆魄、魅力对你的吸引，还是对方对你的关心、爱护甚至是玩笑等，都可能使你产生一定程度上的单方面的爱的感觉，一种美好的错觉。

3. 暗恋的特点

基于暗恋产生的基本过程,我们不难发现它的最大特点在于,两个人对于爱的感觉的不对称性、不同步性及交流的单向性。这种情形以一半是火焰一半是海水来形容是很合适的。正因为这样的特点所以才从根本上决定了此类感情的最终可能走向。

4. 暗恋的种类

首先根据暗恋对象与你距离的远近可以分为:可接触型暗恋和不可触摸型暗恋。可接触型暗恋一般发生于自己生活圈子范围之内,如朋友、同事、邻居等。不可接触型暗恋一般与自己的生活圈子有一定距离,你的暗恋对象一般是比较能引起别人注意的人,比如明星、播音主持、名人或偶然邂逅的人等。

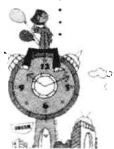
再者根据暗恋产生的快慢程度可分为:一见钟情型暗恋和日久生情型暗恋。一见钟情型暗恋其主要特点就是突发性比较强,让人似乎有一下子被小丘射中红心的感觉。而日久生情型暗恋则是有一种润物细无声的味道,爱的感觉或许来得并不那么快速,总有一段比较长时间的情感累积过程,更容易使你感觉是那么的水到渠成而不能自己。

5. 暗恋的发展趋势

为什么大多数的暗恋只能停留在“暗”的程度上呢?这是由其感情的单向不对称、不同步的特点所决定的,可以说其“见光死”的概率是相当高的。

就可接触型暗恋和不可触摸型暗恋比较而言,可接触型暗恋转变为相爱的机会要远远大于不可触摸型。因为爱情本来就是一个双方交流互动的情感体验过程,仅有单方面的情感,没有双方的积极参与是无法产生真正的爱情的。

而一见钟情型暗恋和日久生情型相比则后者转变为相爱的几率也更高些。一见钟情型暗恋因为外在的吸引,在感情中所占的比例高些,所以在对对方有了一定程度了解以后,或许有来得快去得也快的可能。而日久生情型则由于其对对方的了解是不断深入的,其过程相对持久,所以更显出不平常的耐久性。但同



时暗恋中的你或许受的折磨与煎熬也就相对更多些。因为默契的爱情更能持久弥新,所以就而言时间长短或许也在一定程度能体现其可靠性与稳定性。

那么暗恋有怎样的一个发展过程呢?暗恋的发展有一个将起初的好感随着对对方了解的不断加深并在头脑中反复暗示强化其优点而最终变成爱慕的过程。最后基本有两种走向:一种是大胆表白,另一种是深埋心底。深埋心底是一种可惜与无奈的选择,或许你有各种难以言表的理由,但希望你不要给自己造成遗憾,我想正常情况下女孩子是不会怪罪于初次大胆表白爱意的男孩子的。而表白又会有两种可能:一者向对方表白后变成相爱而皆大欢喜;再者就是表白后遭拒而失恋。

6. 暗恋对象之分析

当你陷入暗恋而不能自拔或遭到婉拒后你应该对自己和你的暗恋对象作一个反思与比较!你可以试着问自己以下的问题:到现在为止你对她(他)真正了解多少?究竟是她(他)的什么吸引了你?这些是你真正想要的东西吗?你和她(他)是一个世界的人吗?你们是否真的如你感觉般合适?你能给她(他)带去真正的幸福吗?问问自己这样类似的问题,对于你如何正确看待这份感情是有很大的帮助的。

因为暗恋没有双向的有效沟通与交流,所以不但你心仪的她(他)对你了解不深,其实你对暗恋对象的了解或许也是有限的局部的。暗恋中的人可能往往只看到了对象美好的一面,再加上你对其优点的不断暗示与放大,她(他)在你心中的形象才会不断高大完美起来。不过,不知你想过没有暗恋其实是有很盲目性的?她(他)在你心中的完美形象其实是有“光环效应”在起作用。要知道你的她(他)其实也是一个平凡的普通人,她(他)一定也会有缺点与不足,或许有些你不了解的缺点还会有你根本无法接受的可能,而陷入暗恋中的你往往会因为强烈的爱的感觉而忽略了上述的这些。

你和她(他)是一个世界的人吗?这个问题很有趣,其实我们平常接触的人是生活在不同的世界之中的。心灵的距离是世界上最远的距离了。你们的世界有交集吗?她(他)有走进你的世界的意愿吗?有些人你可能感觉她(他)同你

距离很近,而事实上她(他)离你的生活很远,或许她(他)只是代表了你自己内心所向往和追求的生活的一个具体化了的符号而已。

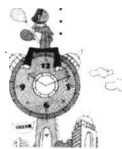
另外,对于如愿进入相爱阶段的你往往还会有下面这样的一种可能。就是当美好热烈眩晕的热恋过后,你或许在一段时间的相处后你会发现她(他)可能并没有你当初想象的那么美好。这样的可能性是存在的。所以尽可能地多了解她(他)一些,并且也让对方多了解些你,建立在坦诚真实的基础上的感情对双方都是有很大益处的。

7. 暗恋类型与表白策略

当你暗恋一个人并为之痛并快乐着,你一定会为她(他)牵肠挂肚,想知道和了解关于她(他)的一切,你会为她(他)的快乐而开心,为她(他)的悲伤而难过;你一定会寝食不安,有她(他)的消息你就神采奕奕,没有她(他)的消息你会无精打采心不在焉;你一定会患得患失,考虑再三该不该向她(他)表白,并为表白产生的后果快乐或悲伤。你到底该怎么办?是大胆表白还是深埋心底?什么时候表白才最有可能被接受?你会为了她(他)而改变吗?这样值得吗?这些确实都是问题。

需要表白吗?可以表白吗?在什么时间表白呢?这取决于你与对方联系的紧密度,对对方的了解程度,当然还需要考虑到表白的后果问题。爱情是会让人头昏的,如果属于不可触摸型暗恋,那么你除了表白以外需要做的工作将是非常多的,因为当你已是满腔热情时或许对方对你知之甚少或者还是一无所知,你要做了无数的付出最终仍是一无所获的心理准备。因为对她(他)而言,要从一开始对你一无所知到通过你的表白认识你并愿意与你接触,并最终爱上你,这几乎已接近于奇迹了。表白的时机也是很重要的,起码让她(他)对你有一定程度的了解,最好是有一段时间的直接接触,当然在此期间你也可以作试探性的暗示,来了解她(他)对你的感觉。冲动或太早的表白只能让你痛失好局。

如果是可接触型的,那么你也起码要做好接受几次拒绝的准备,或许开始的婉拒并不能说明什么,但如果你前面持续不断地亮起红灯,那么我劝你还是冷静下来,自己分析一下再决定后续的行动。



对于一见钟情型暗恋和日久生情型暗恋则表白的时机应与双方接触了解的时间长短相反。即一见钟情型暗恋一般不宜快速表白,因为这类感情只有待双方都有了一段时间的接触了解后表白成功的可能性才大,要知道没有人会平白无故地爱上一个人的。而日久生情型暗恋由于有长时间了解接触的铺垫则要见机行事,该表白时就表白,切不可久恋不决,时间太长而没有反应,对方会将你们的关系定位于一般的朋友而你就将永远失去机会。

8. 表白遭拒之对策

因为说的是暗恋,所以当你表白后,一般对方以惊奇和婉拒的第一反应比较多。这就涉及当你不被接受时你该怎么办的问题,你该如何面对这样一个局面?后续还有转机的可能吗?

首先,相信“爱拼才会赢”。要知道对于女孩子而言,“逃”是相对于“追”的第一个本能性的反应。或许对方对你也有好感,但远没有达到如你之爱慕程度。没有比两颗契合的心灵更近的距离,那么如何改变了解的单向不对称的情况,如何以合适的方式表现自己,并且能让她(他)接受你也愿意走进你的世界是你的一大问题。我认为想她(他)之所想、急她(他)之所急,从各方面持续不断地关心她(他)、爱护她(他),让她(他)感受到你持续的爱意并逐渐地接受你是成功的一大关键。

其次,“一颗红心两种准备”。如果真的是有缘无分,那么最好适可而止。俗话说萝卜青菜各有所爱,喜欢不喜欢一个人是不可以强求的,如果她(他)的心最终不归属于你,那么你将什么也不会得到。你可以作持续的努力,但你更要有失败的心理准备,因为或许她(他)会为你的精诚所感动,或许她永远都不会对你心动。因为有些心门或许你是永远找不到开启的密码的,没有心灵碰撞与融合的爱情是没有意义的,了解这一点对你很重要。

假如对方真的对你不感兴趣,那么你不断地表达就会让人从当初的好感变成后来的困扰甚至厌烦。这种局面是最不好的,爱一个人最重要的是希望她(他)能快乐幸福,或许她(他)有比你更好的选择,而你这样的行动明显是与你的初衷背道而驰的。虽然你不希望有这样的结果,但当你真的面对这样一个局面时,希望你会平静下来真诚为她(他)祝福。同时你也要相信天涯何处无芳草,

不要灰心气馁。如果实在放不下她(他)则可以在心里找一些她(他)的缺点反复暗示,会起到良好的效果的。同时多想想对方吸引你的长处对比自己之不足,不断完善自我,向更高的人生境界靠拢。只有强大的自我才会吸引别人。

再次,调整心态将自己做到最好。去爱别人的这样一颗心灵总是美好的,爱一个人是没有错的,而她(他)不接受你也并不能说明什么。这应该不影响你的恋爱观,因为她(他)只是芸芸众生之中的一个个体而已,这件事既不说明你比别人差,也不说明她(他)将来选择的爱人一定比你强。因为在爱情当中,人与人只有合适不合适而没有好坏之分。有些暗恋或许还会让人更快地成长与成熟,对人的一生也会产生某些积极的效果。

9. 最奇妙的情况:镜子暗恋

最后说一种有趣而奇妙的情况:两个暗恋的人正好是各自心中的对象,你和她(他)就是一镜之隔里外的两个人,这种情况无疑是最让人开心的,这种感情也是最有可能会在以后的生活过程中产生自然默契的一种爱情。或许在从暗恋到相恋的这段过程中有太多的羞涩、折磨、苦痛、试探,但最终得到的是拨云见日、霞光万里的美景。如果你现在正处于这样的情况,如果你还在朦胧之中或喜或忧,那么试着大胆地表白一下吧,快一把扯下这张蒙在中间的薄薄的窗户纸吧,你还等什么呢?

总之,暗恋是一种奇特而美好的人生情感体验,它带给你有快乐、有苦痛、有失落、有煎熬……当然或许也会有惊喜……它将促使你不断成长与完善自我。最后祝愿你会好的运气!



暗恋——爱情最美的样子

有人说:“最深邃的爱都是‘见人羞,惊人问,怕人知’的,因为一旦公开,就会走样和变味。”暗恋就是这样一种深邃的爱,密密柔柔、浅入浅出,不是生离死别,不是哀号啼哭,只有那种久违了的遥远而单纯的眷恋。那种发一条短信都害怕打扰到他,那种在不远不近的地方注视着他踢球的姿势,那种在熙熙攘攘的人群



里希冀见到他的身影,那种听说他丢了勺子会傻傻跑到超级市场买一把雕花勺子,却一直放在茶罐后面不敢拿出来……

如果你曾经暗恋过一个人,哪怕这个人是和你吵过架的小表哥,你也会真切地明白,这样的眷恋是多么的诚惶诚恐和患得患失。你每年盼望着寒暑假的到来,你那么想多看他一眼,好在他离去之后,你有足够的贮备,在那些空茫无绪的时候去咀嚼,可是你又害怕看到他,因为你害怕你假装镇定的眼神会泄露你的秘密。

在这样的爱里,你将变成非常非常容易满足的一个人。你会庆幸你们最喜欢的一样是《小王子》,你们最讨厌的竟然一样是历史散文,你会将他很不经意地邀请你看一场免费电影当成盛大的节日,你会因为和他坐在嘈杂的闹街吃一碗面而快乐无比,你会满足地念想着那个清澈午后他出于礼貌牵着你的手过马路……所有之前平常无奇的琐碎小事,都因为和他挂钩而变成你快乐的源泉,你的内心盛满这种泉水,仿佛随时可能溢出来。而一生中,或许再也没有什么时候,你会像暗恋时那样容易满足。

暗恋的思念没有甜蜜,只有悠长的钝痛。有时候半夜被噩梦惊醒,你的身子蜷曲在被窝里,突然很想很想他,仿佛他就在你背后了。可是当你转过身,才明白,原来一切都是虚无缥缈的,你们中间隔着长江黄河,隔着泰山黄山,这样的思念只是怅然若失,只是徒劳,只是无力。

暗恋是爱情里最美的样子,可是很少有人会一生都在暗恋,因为这样的美丽不是所有的人都折腾得起。所以后来大家开始放弃了,接着去寻找和打发大鸣大放的爱。直到有一天,你在广场的喷水池旁边遇到年轻时暗恋过的那个人,发现他变老了,变丑了,你无法想象为什么年轻的时候会为这个人牵肠挂肚。

想想,一切终于还是输给时间的,我们以为会眷恋一辈子的东西,终于还是失散零落了。



重视你们的初次约会

在双方都同意约会后应细心安排约会的时间和地点。时间一般选在傍晚比较适合,因为傍晚见面天还未黑,双方可以互相打量观察对方,待天黑之后,谈起

话来又有情趣,而且夜幕可以掩藏初次见面的不安和羞涩。地点以离女方住处较近为好,要选择环境优美、谈话方便的公园、沙滩、茶座等。选择地点一要忌偏,这样的地方双方都不熟悉,影响约会。二要忌远,远的地方影响第二天的学习工作。

在双方确定约会的准确时间和地点之后,接下来的事就是赴约了。赴约一定要守时守信,最好提前几分钟到达约会地点,不到万不得已,不能耽搁。如果有事迟到了,一定要向对方道歉并解释原因。当然,假若对方迟到了,也不能将心中的不耐烦表现在脸上,而应宽容一些,问一问对方遇到了什么麻烦事,不论是什么原因,都应给予充分的谅解。有一个小伙子,三天前约定与别人介绍的姑娘在公园相会,不料到了那天下起了大雪。虽然大雪纷飞,而且又是傍晚,小伙子还是按时去了。然而女方没有到,等了好一会儿,对方还是没来。小伙子并未生气,而是在旁边的大树下看起来书。原来女方认为下了那么大的雪,对方不会去了,所以就没打算去。但后来她又不放心,抱着看一看的想法去了,结果看见小伙子已经抱着书等候多时了,她顿时感到心里一阵暖流穿过——爱情的第一页就这样掀开了。

初次约会一定要注意自己的形象。很难想象一个裤子皱巴巴,衬衫领子脏兮兮,领带歪歪斜斜,皮鞋灰蒙蒙,头发乱蓬蓬的男士会得到女性的垂青。男性应适当注意一下自己的形象,以看起来整洁大方、自然潇洒为好。女性的形象设计比起男性来就更讲究了。但那种浓妆艳抹的庸俗是要不得的,李白有诗讲:“清水出芙蓉,天然去雕饰。”不可否认,化妆对女性魅力的增加有意想不到的效果,但人的美关键在于内质美,表现于形容举止之间的自然之美,因此切不可将自己的脸变成调粉板那样尽情涂抹。一般地讲,女性应当根据自己长相容貌的缺陷和优点略加点染,这样既不失自然风范,又能增加女性特有的那份妩媚之美。

约会中最重要的事情是谈话,正所谓“恋爱是谈出来的”。只有两个人互相了解了对方的志向、兴趣、个性、品格,才能撞出爱的火花来。初次约会时应主动和对方攀谈。谈话宜从一些公共话题比如天气的冷热变化,时下上演的精彩电视节目和电影等。谈话中应当主动向对方介绍自己的情况,如学习、工作、生活、

家庭、个人经历等,但有一点要记住,既不能只顾自己独自口若悬河、滔滔不绝地谈而不顾对方的反应。谈话的艺术关键在于善于倾听,只有善于倾听才能听出对方感兴趣的话题,才能使谈话趣味盎然地活跃起来,才能在两个人共同感兴趣的话题上谈到了一块儿,谈出不同凡俗的见解,才能在两颗心灵之间产生碰撞的火花。谈话时要自然大方,既不要吞吞吐吐,藏头露尾,也不要夸夸其谈,自吹自擂。对对方提出的问题要给予尽可能完满的回答。另外,谈话中对一些异性之间的禁忌和社交场合的禁忌是应小心避开的,比如女方的年龄,是否有过旧情人等。

最后,如果经过接触,发现对方不是自己中意的伴侣,也不要应付几句就借故溜走。做事应有头有尾,约会要好聚好散,应当在经过一段时间的攀谈后由男性送女性回到她的住处。



满足女性的虚荣心

相比而言,女性的虚荣心比男性要重些,再加上她们往往凭感情、感觉行事,而少理性的冷静思考,因此只要能巧妙地满足她们的虚荣心,便可获得她们的好感,而满足虚荣心的方法最简单的便是夸她漂亮。一般女性最渴望的便是有一张美丽的脸庞,一副苗条的身体。如果她们不幸,天生就是一副平庸的外表,她们还会采取各种后天的人工方法去补救。君不见大街上美容厅到处都是,而且家家生意兴隆。这是为什么?因为漂亮可以给女性以自信,漂亮的女性自我感觉比一般女性要好得多。相反,一个从小就被别人称为丑小鸭的女孩,她的自尊心一定会受到伤害,长大之后也摆不脱这种阴影,形成一种内向的性格。了解了女性的这种心理,你就会明白,要想获得你所钟爱的姑娘的青睐,你就得经常夸她漂亮。你的女友为了你在镜子前化妆了半天,难道你不该由衷地赞美她几句吗?

但是,夸女性漂亮是有限制的,如果一个女人明明不漂亮,你却夸她漂亮,这话在她听来比骂她丑还难受。面对这样的女性,就应该找一些别的优点和长处来夸。如果她的个性很强,你就应当这样赞美:你真有个性。如果她品性贤淑,你就应当这样恭维:你将来一定是个温柔的妻子。如果她穿的衣服很合身,搭配

很好,你应该这样赞美:你穿上这身衣服真有气质!

总之,尽量找一些好的东西来夸她们,女性喜欢恭维和赞美,恋爱中的女人尤其如此。一个人再怎么不好,也总有一些好的方面,找出来真诚地赞美吧!



女人是感性的

苏格拉底曾讲过,女人是理智不健全的生物。这话虽然带有明显的鄙视女性的色彩,但还是有一定道理的。一般来讲,女性较多凭感情用事,较少凭理智判断。了解了女性的这个特点,我们就应明白,合理而适时地满足她们的情感需求是令她们动心的绝对途径。女性由于生理上的原因以及传统的影响,都有一种将自己视为弱小的角色的倾向。这种角色必然的情感需求一是被保护,二是撒娇。在遇到困难、挫折或人身受到侵害时,女性自然而然的想法是希望有个强有力的人给她以保护。因此,如果你在和女性交往中表现出一种责任心、勇气和力量,必会令她们动心。女性弱式角色认同的第二个表现是撒娇。因为她们认为你是她强大的保护者,所以她们便要以一个小孩儿一样的方式向你撒娇。她们故意装作干不了某件事,要你去干,她们故意和你作对,惹你生点小气,诸如此类的行为是她们所乐意的。当她们这样做时,你千万不能拒绝她们的撒娇,而要以一个大哥哥放任小妹妹,甚至父亲放任女儿的方式来由她们任性而为,并进行默契的情感回应。这样,当她们撒完娇之后便会对你更加依恋。因为你接受她们的撒娇使她们觉得你是个可以让她们纵情任性而不必有所顾忌的情感补给站,是个可以保留她孩子气和青春欢乐的保护伞。总之,如果能满足女性被保护和撒娇的要求,将能极大地满足她们对安全感的需要,增加她们对你的感情深度。

女性最大的情感需求是被爱的感觉。恋爱中的女人考虑最多的问题是:他是否爱我?他现在还爱我吗?因此即使你将“我爱你”说上10次,她也不会觉得烦。尤其是那些不太自信的女性,经常需要男子不断地向她们表达柔情蜜意来确认被爱的感觉。在现在的中国,虽然有许多女强人(或者说事业型的女人)不断涌现,但大多数的女人还是将爱情视为自己一生中最重要的事情,视为自己的生命重心。因此每一个想博得女性芳心的男子都应谨记,无论何时都不要忘了

向对方表达爱意,这种表达可以采取当面真诚倾诉衷肠的方式,也可以采取经常寄送小礼物的方式,也可以采取耳边细语的方式,甚至也可以什么都不说,什么都不送,只是在两个人在一起时目不转睛,饱含深情地注视着对方……方式很多,具体选择时应随机应变,因时制宜。



准确表达你的爱

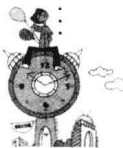
爱的表达方式非常重要,那么怎样才能使你发出的爱的信息一下抓住对方面不至扫兴呢?

爱的表达应基于感情的发展程度,表达早了可能会因为不成熟而遭到回绝,断送前程;表达晚了可能坐失良机,使爱神从身边溜掉。什么样的时机最合适呢?如果你从同事、朋友中看中一个人,想说出“我爱你”,一是要看看你的爱是否确实到了真诚、热切的程度;二是充分考虑一下对方是否能以爱回报你,不知道或信心不足,可以先做些了解。如果属于经人介绍而相识的,说出“我爱你”往往在交往一段时间以后,这个时机应该选在双方心情良好、情蜜意浓的时候。这样,你一言既出就会得到对方的响应。

表达爱情,千万不能在大庭广众,高声厉言,直来直去。表达爱情之时,不论是女性还是男性,毕竟都会带些羞涩。向对方求爱,还要给对方留下考虑的余地,因此含蓄的表达,对于求爱者和被求爱者都是合适的。像皮埃尔·居里向玛丽亚的求爱就是非常含蓄的。还有电影《归心似箭》中,玉贞爱上了在她家养伤的抗联战士魏得胜,一天魏得胜抢着帮玉贞挑水,玉贞深情地说:“好,让你挑,……给俺挑一辈子。”含蓄地表达了爱慕之情,是我国人民的传统美德。它给爱情的传达增添了柔情和蜜意。但应注意的是,不能把含蓄当成含糊、含混,这样的“含蓄”表达不清,表意不明往往达不到预期效果。

要想抓住对方,使之喜欢你,你自己的态度首先要坚决,使对方相信你的爱是坚定的、成熟的,自古以来,情场上就有一个动人的词:海誓山盟。海誓山盟就是男女相恋时表达对爱情的忠诚,往往以大海高山相比,以示坚定不移。

传情的方法多种多样,不拘一格,如以言传情,以物传情,以信传情,通过中



间人传情等,用哪种,要根据对方的性格、气质,根据环境、时机而定。总的原则是,你选用的方法,应有利于使对方接受,抓住对方。如有时就在一起工作,但因为对方不喜欢交际,不善言谈,那你就可以先给他(她)写封情书以示心意。



恋爱中的三大“忌讳”

“多心”大概是女人的特点,它包含了细腻,也包含了猜疑和困惑。恋爱中的女人尤其多心:怕他变心、丧失自信甚至连他每天电话次数的增减都很在意,进而患得患失。其实恋爱的女人多心会让情受伤的。

“多心”的表现大概有以下三种:丧失自信,不信任爱情,抱有不切实际的爱情梦幻。

1. 丧失自信

因为你没有自信,你会担心他日后的移情别恋而陷入恐慌、绝望中……

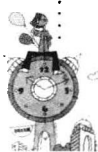
具体表现:

- (1) 你觉得他是你能遇到的条件最好的人,害怕失去他。
- (2) 你觉得自己配不上他,担心他看不上自己。
- (3) 害怕别的优秀的女孩会把他抢走。

这种想象中的自我伤害,表面上是怀疑男人,实际上是对自己的不信任。但是如果女人在爱中不找回自己的自信,即使最后侥幸获得他的爱,在未来的婚姻生活里也难免不发生同样的困扰和磨难。

通常,男女交往总要经历3个阶段:寻找感觉、相互了解、进入关系。在这一过程中,从寻找感觉到相互了解需要一定的时间,尤其是感觉好的情况下,为防止感觉失误,更需要人为地冷却感情,以使双方在顺其自然的理智中触摸到彼此的真实脉搏。

要实践上述恋爱规则,自我意识的觉醒和清醒同样重要。觉醒的自我将告诉你“我”的需要。清醒的自我将把握你理智的思考。两性关系中,没有了“我”的需要,你就会一味地取悦男人,导致猜疑的伤害。



解决方法：

(1)学会和男人做朋友。多参加集体活动,多和异性建立正常的接触,一旦打开接触的渠道你会发现,女人并非你想象中那么脆弱,男人也不像你想象中那么坏。两性关系自有它内在的游戏规则,只要你真诚大方又自重自爱,爱情自然而然就来了。

(2)学会和女人做朋友。人们在交友时总喜欢寻找自己的同类,若你属于传统女人,不妨走出既定的交友氛围,有意寻找一些开放女性做朋友,一来可以开放自己的思维,二来也可以从别人身上吸取经验。这里的依据是:女人毕竟是女人,不管传统还是开放,女人本质的情感追求大都是一致的。如果你在保留爱情信念的同时,又学到开放女人达观、辩证的思维,便会很快以理智管住感情,摆脱想象中的自我伤害。

(3)学会和自己做朋友。生活中不能没有朋友,谁都愿意交好朋友,所谓“好”有两个标准:一是对方的品质好,二是对方对你有所帮助。按照这个交友原则,若把自己当作自己的朋友,就会在自我帮助的道路上主动起步。

眼下虽然你觉得自己很传统、无法向开放迈进,但若你心目中的“朋友”已经开始了摆脱传统禁锢的努力,你就会认同她并努力跟上她的步伐。记住,生活中没有一成不变的东西,人更是如此。一旦你有了第一个进步,自我伤害的想象很快会转化为自我帮助的行动。

2. 不信任爱情

因为你对爱情没有信心,你会被自己想象出来的情节所伤害……

具体表现:

(1)他有一天不给你打电话,你就猜想他是不是变心了。

(2)每看到朋友或同事被男友抛弃,你就想,男人都是一样的,也许他也会像他们一样对你。

(3)你可能有过不愉快的童年,或者是父母离异,或者是亲人中有男方变心的例子。

你对男人的恐惧来源于你对恐惧的恐惧。忧郁症的来源有很多种,某种悲

伤事件的影响就是其中之一。

生活中很多女人对男人的判断无不来自于他人的信息,由于是亲朋好友,他人的不幸自然成为我们的经验和参照,这时吸取他人的教训本无错处,但是如果走向全盘否定男人的那一面,你自己就会陷入紧张的不幸中。这表面看来是性格问题,实际是思想压力造成的心理障碍。这就是“害怕恐惧症”。世界上没有恐惧,只有对恐惧的恐惧。这一信念同样适用于两性关系,这个世界上本没有男人的恐惧,只有女人对恐惧的恐惧。

小齐自小父母离异,这个挥之不去的阴影就成了她的心理恐惧,造成了后来她不信任男人、不相信人间有可靠的爱情。她就是陷入了害怕恐惧的恶性循环。两性关系中,一旦你误入了对恐惧的恐惧,势必会影响你和男人的关系,破坏你原有的感觉和自信,因为自信是骄傲的资本,在与男人的交往中若没有了自信,你就自动解除了诱惑和吸引。更有甚者,恐惧感将强化你的自卑,加深你的忧郁。反过来,忧郁和自卑会再次导致你对男人的恐惧,这就是害怕恐惧的恶性循环,这也是心理学家常说的“失落里的失落”。

解决方法:

(1)寻找有益的倾诉。倾诉的功能远不是说话,而是找到情感自由进出通道。倾诉中,你道出了心底的郁闷,在倾听和回应中,你得到了别人的关怀和理解,这就是人与社会的良性循环。只要大胆地倾诉一次,心里的积怨会自然涌出,畅通的心路也会把你引向光明。

(2)大凡会赌博的人都懂得生活的“平均率”,也就是我们常说的人生福祸各半的道理。

有意锻炼自己接受不幸和失败的能力,你就易于保持乐观的心态,以免在困顿中夸大不幸,失败时自暴自弃,受骗后无端猜疑。

(3)为自己设定多种困难场景以求得乐观的解答,可以帮助你体验失败的疼痛,锻炼自己对现实生活的承受力和免疫力。

3. 不切实际的爱情梦幻

因为你抱有太多不切实际的幻想,使他失去了最后的耐心和兴趣……



具体表现：

- (1) 幻想自己能经历一场像小说情节那样完美和轰轰烈烈的爱情。
- (2) 认为男友一旦爱上自己,就应该生死不渝、永远不会改变。
- (3) 不能容忍男友任何的冷落和疏离,一旦男友对自己不够热情,就认为他一定是看上了别的女人。

爱情梦幻中的女人容易陷入另一种精神自闭——完美主义自闭。不同的是,在和男友的交往中,传统女孩迟迟不能进入关系,梦幻女孩急于走入关系。

然而不管是传统还是梦幻,她们对男人的渴求和焦虑都是一样的,她们都渴望男人的忠诚,害怕男人的变心,她们的“病症”表现也没什么两样。只不过梦幻女孩不愿意用理智管理自己,她们一心想管住男人,让男人成为自己的所属。结果过分严厉的牵制反倒引起男人的反感,原来害怕的焦虑终于成了现实的梦魇。

解决方法：

(1) 为自己制定恋爱时间表。若你过分任性、不会约束自己,最好的办法是为自己制定一份恋爱时间表,严格规定赴约时间和电话次数。规定时间外,就算他特别热情,你也不要心猿意马放任自流。自我约束的好处在于:一来你可以更含蓄地以女性魅力保持对男人的吸引;二来你可以在独立自主的主动里摆脱对男人的猜疑。

(2) 让想象的移情别恋来抵御想象中的伤害。恋爱时,男人移情别恋的事时有发生,若静下心来想,不光男人,女人也有可能在恋爱的旅途中朝三暮四。恋爱时的犹豫和动摇多少反映了两人之间的问题。较之婚姻,恋爱的出墙也许更加“合理且稳妥”。只要不是真正的两情相悦,任何委屈迟早都会在婚姻里暴露无余。恋爱中,若你能明白男人的移情别恋是正常的,那么就算发生了真的变故你也不至于一蹶不振。心理学上有一个矛盾意向法:一旦你发现自己被想象中的情景所伤害,索性想象男友已经彻底变心。这种以毒攻毒的方法也许会对你有帮助。

有人曾说过,人群里最容易痛苦的是女人,而女人的痛苦多半来自女人的“多心”。“多心”无非两种诱因,一是对情感过于细腻和理想,二是缺乏足够的自信。前者也许是性格中的东西,无法用强硬的方式去左右,而后者是可以改变

的。自信是魅力的源泉,相信所有的女人都愿陷入没有自信也没有魅力的恶性循环。能够潇洒而又执著地去爱真不是一件容易的事,所以说生活也是艺术,需要一定的功夫来驾驭。追求爱的人将永远跋涉在山重水复之中。



同居越久越不愿意结婚

现在没有一项官方统计能说明中国有多少人在同居。对于享受其中的年轻人来说,同居的感觉是天堂,对于深受其害的人来说,它却是地狱。唯一可以肯定的是,流行于全球的同居现象,是最脆弱的两性关系。

一对男女没有过性经验就结婚,就如同一个房屋买主到了要搬家那天才看到自己的房子,万一不合适,该怎么办呢?

正是带着这种心态,未婚同居从一件令人反感的事变成许多年轻人婚前的一种选择。不少人视其为向传统婚姻宣战的战场,自称体会到了它带来的“便利”。大龄青年未婚同居可以更了解对方,生活也变得更经济;大学生校外同居为的是解决性需求,提前寻找家的感觉;离异后的中年人,因为对再婚十分谨慎,所以用同居来考验彼此的心意;在农村,因为只承认婚礼庆典,不在乎法律登记,所以非婚同居者也大有人在;还有居心叵测者,已有配偶却仍与他人同居,只为一时痛快。

同居现象的普遍化,与整个社会婚姻观念的松动有重要关系。尤其是在第一批独生子女逐渐步入婚龄之后,他们的婚姻观念更开放,更随意,不再视婚姻为神圣的契约,不希望被婚姻关系束缚住,害怕失败的婚姻带来的伤害,虽然家庭背景不同,但不少人最终走向同一条道路:婚前同居。

从全球来看,同居现象流行的趋势不可逆转,但是相当多的人对它认识不清。从他们分不清什么是试婚,什么是同居就可见一斑。

同居有风险,绝大多数同居者都赞同。但很多年轻人仍然觉得:“同居就是试婚,既了解了彼此的好恶,又节省了生活开支,还学习了该如何经营婚姻。”据调查,大多数年轻人都认为结婚前同居是个好主意。

同居与试婚有着本质上的不同:首先,同居者之间完全没有婚姻承诺,不合



则分,而试婚者都抱着最终走向婚姻的共同目标,会像真夫妻那样尽力维护两人关系。

其次,因为没有追求婚姻的主观愿望,所以同居者一旦遇到问题,反而更增加了失落感,甚至引发暴力冲突。近年来同居伙伴对非婚生孩子的虐待和性骚扰,构成了一类特殊的社会问题。国内有统计显示,同居伴侣间的暴力问题远远多于家庭暴力。而试婚者不同,追求婚姻的目标可以让两人关系更有韧性。

另外,同居关系的双方更看重自己的自主独立和个人利益。在“共同生活”的外衣下,是两个彼此独立的个体。而试婚者有相互沟通的愿望,他们会努力促进两人的匹配程度,寻求建立更稳定的二人世界。

本质差别如此之大,还怎么能从同居生活中学习婚姻经验呢?现实告诉我们,一个人经历的同居关系越多,就越容易选择同居而不是婚姻。

在国内,同居关系研究仍未成系统,但自上世纪80年代后期以来,美国新泽西州罗杰斯大学就有两位教授,大卫·波彭诺和巴巴拉·D·怀特赫德,对同居关系进行了长达10年的研究。

他们的报告揭示出,经同居而结成的婚姻比未经同居而结成的婚姻离婚率高46%。婚前同居时间越长的夫妇,就越容易想到离婚,他们的性关系也同样脆弱。并且,同居时间越长,双方将更追求独立自主,更不愿受婚姻的约束,因此永不结婚的可能性越大,同居关系的破裂率也比婚姻关系的破裂率更高。



有时候爱情也是种压力

爱情,给人带来的不仅是心灵的激荡,也是情感的历练。前者的体验往往是甜蜜而又短暂的,后者的体验却多是苦涩而又漫长的。而就心理学来说,爱情的历程可以是一个完善人格、激发潜能的过程,这就看一个人怎样培养个人的爱情压弹能力。

具体地说,爱情压弹泛指一个人面对爱情逆境、创伤、悲剧、威胁的良好适应能力,也是个人面对情感挫折的反弹能力。爱情压弹源自压弹(resilience),它是国际心理学界倡导的一个新理念,它强调了良好的社会适应对人体健康的重要

性。由此,爱情压弹包括了对爱情负面情绪体验的正面评估和有效应对,它可以起到激发潜能、振奋情绪,甚至增进健康的作用。

美国著名心理学家拉扎勒斯指出:“有效化解生活压力的关键在于对压力的积极评估。”美国心理学家班纳德也提出了压弹的关键意识理论,它指出个人“对压力结构的反省意识及其克服策略的迅速反应”。换句话说,关键意识可谓个人应激反应和应对策略选择的技巧。面对生活压力,关键意识会帮助一个人决定选择哪些应对策略最为合适,以确保压弹的最佳效果。

依照爱情的压弹原理,一个人的情感能量是守恒的。当一个人面临爱情的种种负面情绪体验,如焦虑、妒忌、怨恨、绝望等,他(她)可以采取自我毁灭的方式来加以处理,如自怜自叹,自伤自害等;但他(她)也可以采取自我超越的方式来加以处理,如升华转移、自我完善等。在这当中,爱情压弹的作用在于使人将情感能量做正向引导,不做出伤害自己或他人的事情。

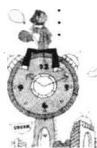
换言之,爱情压弹使人勇于面对失恋的打击,化悲痛为力量,升华自己的情感。这不仅是人性的考验,也是人性的超越。而在人生的长河中,再没有什么可像爱情那样唤起人生的激情,也没有什么可比失恋那样击垮人的生活斗志。

由此,如何培养爱情压弹,不是可有可无的思考,而是或迟或早面临的考验。而爱情压弹给人带来的不仅是人格成长,也有潜能开发。就像爱情体验可以极大地唤起一个人的生活热情,爱情压弹也可使人对人生忽然迸发出许多感悟。在此意义上,一个没有经历过爱情压弹的人生是不完全的人生,而不善爱情压弹的人也是不善生活的人。



两粒沙子的爱情

沙滩上的脚印换成了剑齿虎的,潮水仍然无声地抹去了这个生物留下的印记。砂粒距离她所爱的另一粒砂只有三寸了。再往后,沙滩上出现了人类的脚印,当潮水再一次将这些脚印抹掉的时候,砂粒终于来到了意中砂的面前。她痴痴地看着自己所爱的砂,想想自己在两亿年间所走过的漫长的两尺,瞬间感到天上地下所有的幸福全部都堆砌到了自己一个身上。两粒砂互相看着,不说什么。



很久，砂粒终于决定要开口了。

正在这时一股水流涌来，巨大的吸力使砂粒漂起来，被吸进了一个洞里。他最后一眼看了看自己漫长的旅程，看了看自己爱着的砂粒，不知道该说什么。这时洞口合上了，顿时一片黑暗。他知道自己被一个蚌捕获了。

在以后的岁月里蚌偶尔会张开壳，砂粒还能看看外面的世界，这时他就看到那另一粒砂也在不远的地方凝视着自己。砂粒知道，世界是美好的。因为在深深的海底，有另一粒砂在等待着自己。

某个时刻砂粒忽然觉得蚌有一点摇动，不久蚌壳张开了，映入眼帘的是海面、阳光、船和人类，人类用欣喜若狂的眼神望着他，他环视一下自身，知道自己已经变成了珍珠。这粒珍珠圆润硕大，在人类而言是无价之宝，可是对珍珠的制造者，死去的蚌来说只是一个带了些痛苦的意外。很快珍珠就被镶嵌到了王冠上。已经变成珍珠的砂粒觉得很悲哀，但是并不绝望，因为她知道，另一粒砂在海底，痴痴地然而永远地等待着她。

砂粒在王冠的顶端看着百官朝拜，看着国王老去，看着帝国衰落。随后国王终于死去了。王冠被用来陪葬。当王冠被放到棺材里的时候她听到墓穴门被关上。

她心里想着的是在海底等待自己的另一粒砂。她并不惊慌，因为她有的是时间，她为了两尺距离整整旅行了两亿年。

黑暗的墓穴并不寂寞，时常有老鼠之类的来和她做伴。她独自呆着，不知道光阴的流逝。

后来墓穴被打开了，两个盗墓者偷走了王冠，还有王冠上的珍珠。很不幸，他们在一条河边为了这粒最大的珍珠开始相互斗殴，双双死亡。珍珠掉了到河边。珍珠中的砂粒燃起了一辈子从未有过的希望。她知道世界上的很多河水最终都要流到海里。等雨季来临，她就可以随着河水流下，到海里去寻找他。也许要经过无穷岁月才能达到最初的地方，可是有什么关系呢？她知道另一粒砂一定在海底永远的等待，望穿秋水。

很快雨季来了，可是来临的不是暴涨的河水而是泥石流。珍珠和珍珠之中的砂粒一同被埋到了浅浅的地下。砂粒非常失望，可是她知道自己还有机会，因

为陆地也是运动的,而且比自己快得多。

又是一个漫长的等待。珍珠层已经被剥离得没有了,砂粒又露出了自己的本色,她觉得很干净,自己可以一尘不染地去见另一粒砂了。

上面传来沉重的隆隆声,这是一个金矿,砂粒和其他石头、泥土等一起被扔到了一个酷热的罐子里。直到这时她才发觉自己原来是一粒金沙。很快,她和其他金子被融合到了一起,炼成了一块金砖,运到了什么地方的金库收藏起来。砂粒在悲伤中度过了很多年,想到海底的另一粒砂就觉得心如刀搅,但是她安慰自己说:“还会有机会的。”不可预知的未来也许会再次把她回复成一粒砂,并且把她带回大海,那样她就可以做长久的搜寻,为了茫茫大海之中的另一粒砂,为了在海底等待她的那一粒砂。

有一天金砖和金砖之中的砂粒被一起取出,他不知道自己将会怎么样,金砖被做成了一张唱片,记录下了地球上的各种语言和声音,包括大海的波涛。直到唱片被安装在发射架上的火箭里时砂粒才觉得有些惊慌,她问身边的黄金:我们这是要去哪里?

要飞向宇宙,向其他可能存在的智慧生命传达地球人类的信息。其他黄金骄傲地回答:不是每个黄金分子都有这样的机会的。

正在这时火箭发射了。砂粒看着越来越远的地球,在宇宙中地球美丽而脆弱。她忽然间明白自己永远也不可能回到大海,回到没有任何诺言就在海底无尽等待自己的那一粒砂面前了。她有极为值得骄傲的历史,她曾经是最美丽的珍珠,最纯的黄金,现在她是一粒飞上了茫茫宇宙的砂粒,是一个星球向宇宙所做的标记。可是比起这一切来她宁愿在海底做一粒砂,哪怕在自己所爱的砂粒身边呆上一个小时,就灰飞烟灭。仅仅是为了两粒砂之间可怜简单的爱情。

宇宙空间之中传出一粒沙的哭声,飘荡着,经久不息……

第六章 改变你的家庭观念

GAIBIAN GUANNIAN
GAIBIAN MINGYUN



当我们愉快地步入婚姻殿堂，却发现婚姻并不像恋爱那样简单、浪漫，太多问题等待我们面对和解决。夫妻感情的日渐冷淡，琐碎的柴米油盐，婆媳关系，孩子教育，家庭理财都是棘手的问题，即便面临这些问题，我们仍要保持平和的心态，营造和谐的家庭氛围。



婚姻不仅仅需要爱情

婚姻作为维系家庭的最基本形式，多少年来，一直是以稳定为主的。当然也许每个人的婚姻都有不同程度的不尽如人意之处。追求完美是人的天性，随着社会的进步，当解决了温饱问题的时候，人们会追求更高质量的生活，这当然也包括了完美的婚姻。这种有更高追求的心理是完全可以理解的。

但是作为与婚姻有关的家庭来说，可能上有父母，下有子女，这样就赋予了婚姻更多的含义，其中就包括了责任。婚姻从诞生的那一天起，就意味着责任的开始。一个家庭中，子女对父母有赡养的义务，父母对未成年子女有抚养的责任，这是每个正常人都应当回避，而应不折不扣做到的。那么，作为家庭中有婚姻关系的人来说，或是父母，或为子女，自然也就不应当逃避家庭的责任和义务。

诚然，作为婚姻双方来说，人人都不希望仅仅是以责任和义务来维系，更寄希望于婚姻的基础——爱情。从认识到步入婚姻的殿堂，应该是一个相识、相知、相恋、相爱、相惜的过程，在正常情况下，那时候双方都相信彼此相爱，是能够患难与共，同甘共苦，永远生活在一起的。

然而社会在不断进步，生活环境在改善，作为思维活跃的人来说，其思想也会随着环境的变化而发生变化，也就是说婚姻双方不可能永久地停留在婚姻开

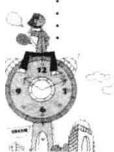
始的状态之下,无论是生理还是心理,都会随着时间的推移、社会的进步而发生重大的改变。加之随着婚姻出现的时间愈长,双方的心理也会从炽热的爱情转变为平淡的家庭生活,双方的激情不在,关系也会由习惯到自然,多了柴米油盐,少了卿卿我我,多了责任和义务,少了花前月下,爱情自然也感觉褪色了。

自古以来,婚姻和爱情就是一个永恒的话题,有多少人为之而付出心血,用自己的行动去体验爱情的真谛,而对于如何才是美满的婚姻,都没有一个准确的判断,一个合适的定论。因为作为婚姻双方的人来说是不同的,每一个婚姻都有其独特的滋味,谁都无法用自己的眼光去评价别人的婚姻,正所谓清官难断家务事吧。一个婚姻的好与坏,一个家庭的幸福程度,是别人无法说清楚的,只有当事人双方才能真正体验到。

对于婚姻,人们都希望长久,这就需要婚姻双方付出真诚、真情。我很赞同一种观点,那就是把婚姻当作事业去经营。婚姻不仅仅需要爱情,更需要理解、宽容、无私的奉献等。人毕竟不能生活在真空中,需要实实在在的生活,正如事业一样,经营中会有付出,有所得,有所收获。婚姻也可以比作许多,比如说,正常的婚姻,就如同一个身体健康的人一样,但人食五谷杂粮,不可能不生病的,得病就需要及时治疗,而不能听之任之,让小病成大疾,但平时需要有养生之道;又比如说,婚姻如同机器,一般情况下会正常运转,临时出了故障,就需要维修,不过也离不开日常维护。

当然人得病也有治不好的绝症,机器也有不能再维修的时候。同样,我不否认,有的婚姻的确如同患了恶性癌症一样,没有了治愈的希望,若果真如此,那么不如勇敢地走出去,面对新的生活,也许走出去,前面会是一片天呢。对于普通人如此,名人也理应如此。只要是当事人已经作出决定的,那就说明有其离婚的理由,别人不应当说三道四,毕竟追求幸福是个人的事,只要不触犯法律,最好在道德许可的范围之内,如何生活完全是个人的事,每个人的生活观点不同,追求幸福的方式也会有所不同,大可以按照自己的方式去安排自己的生活。

如今随着生活水平的提高,人们更注重生活的质量,都希望过自己想过的日子。但是也有相当一部分人在花花世界中,挡不住各种各样的诱惑,为了追求自己所谓的幸福,而置家庭中人不顾,特别是对于未成年的孩子来说,父母离异是最大的伤害。据统计,2004年仅仅是广东就有近10万人离异,全国可能就更



多了吧。这些数字令人咋舌,难怪现在有许多单亲家庭的孩子得不到良好的教育,心理不健康,暴力事件接连不断地发生,这也是造成社会不安定的重要因素之一,也严重影响到了祖国的未来,毕竟孩子们有一天会长大,应当承担起社会和家庭赋予他们的责任和义务,他们的健康成长,才是社会和家庭共同希望的。

近日,听说一个朋友生病了,可是她不能给妈妈说,要独自去承担,她怕妈妈担心,因为她知道妈妈在家庭中已经承受了太多、太多。还有一个朋友也生病了,可是他还是要工作,为父母,为儿子,为家人能够生活得更好。他曾经说过,做人不能太自私,不能只为自己活着。为此,我很感动,感动于他们为父母着想,为亲人着想,勇于承担家庭的责任。我不能说他们做的是最好的,但却是令人钦佩并深深感动的。如果和他们相比,个人的情感又算得了什么呢?

我佩服离异者的勇气,但不赞同随意离婚;我追求生活的完美,但不赞同不顾一切去追求。最近看过一篇报道,一个女人为了追求自己所谓的“幸福”,不顾没人照顾的年幼儿子和已生重病仍未离婚的丈夫的死活,一心想和心爱的人在一起,而巧的是她的丈夫正是她心爱的人单位的员工,她心爱的人不能原谅她的所作所为,不为别的,他害怕连起码的责任和同情心都没有的女人。他不敢去爱了。她的未来,能够幸福吗?!

作为一个具有社会属性的人,我希望即将步入和已经步入婚姻的人都能够幸福,在为他们送上美好祝福的同时,也更希望他们能够共同面对未来,走好自己的人生之路。



距离产生美

时下流行“周末夫妻”,“通俗”一点的说法即是夫妻两人一到周末才同吃同住在一起,其余时间“各行各路”。这“周末夫妻”究竟是怎么回事呢?

1. 为谋生而分飞

小玲和小峰相识于一次商务活动中。小玲的公司在深圳,小峰的单位在东莞,两人很投缘,不久,他们“拍拖”了。热恋时,每天电话、电子邮件不断,一到周末就两地间你来我往,感情与日俱增。去年下半年,两人“拉埋天窗”。婚后,小

玲在深圳的公司做得挺好,不想换工,而小峰在公司也事业正红火。眼下,小两口以事业为重,于是每个周末,阿峰从东莞过来深圳团聚,平时周一到周五,两人继续过单身生活。

不过,新婚小别,“周末夫妻”不好过,小峰只好每天都与小玲煲一两个钟的“电话粥”,诉相思之苦。小玲思夫心切,有时下班常跑到东莞会小峰。一到周末,小峰更是归心似箭,心急火燎地往“家”奔。为了谋生,他们别无选择。

2. “若即若离”味道好

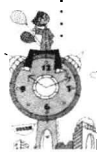
小陈大学毕业入了机关,上班“朝九晚五”,妻子晓丽任一家宾馆的经理,昼伏夜出。两人共筑爱巢未几,由于作息时间不一样,故彼此就只好各唱各的调了。除了“双休日”能共处外,其余时间多是“盼星星盼月亮”地等待。彼此在情感、心理、特别是生理上都不能得到满足。小陈曾让晓丽辞工回家当师奶,但她却舍不得好不容易才坐上的经理宝座,为此,他俩常发生口角。晓丽向丈夫提出,平日让她住宾馆宿舍,周末放假才回家,小陈无奈,极不情愿地同意了。

没想到,一试后,还别有滋味。小陈回家后,有闲写小说,当当文学青年,随心所欲,晓丽呢,没有了家的牵挂,工作上也如鱼得水。每逢周末,小夫妻双双携手买菜、做饭,出去打打球、散散步、爬爬山,小别重逢,感情如胶似漆。一晃眼两年了,小两口依然享受着“周末夫妻”的待遇。他们准备当父母时,才与“周末夫妻”生活“拜拜”。

3. 营造“距离”美

夫妻婚后相处长了,生活容易枯燥无味,阿芳与阿军以“周末夫妻”方式挽救了他们触礁的爱情。阿芳在单位负责接待工作,能歌善舞,阿军却是“爬格子”的职业,喜欢安静。他写稿时,连一根筷子掉在地上发出的声音,也会引起他的反感。两人“洞房”不久,彼此性格便难相容了。阿芳的好动令阿军受不了,阿军的内向,则被阿芳视为不懂浪漫、没有情调。心存芥蒂,两人感情由热到冷,后来阿军索性搬回来单位睡。

解除“束缚”后,阿芳反而周身不自在,而阿军呢,在单位宿舍里也辗转难眠。最后还是阿芳主动打破“僵局”,她建议逢“双休日”夫妻团聚。阿军也正求之不



得呢。自此,两口子关系渐渐由阴转晴。一年后,小两口关系更融洽,本来讲好双休日才见面,但双方却忍不住经常“违规”,“周末夫妻”令他们重享恋爱时的甜蜜。

4. “分居”让爱情升华

阿雄和阿英是老乡,高考时双双落榜,于是结伴南下打工。阿雄在深圳谋生,阿英应聘广州羊城。今年春节,有情人终成眷属。婚后,他们各自的工作原地不动。一次周末,阿雄坐火车去广州,吃了一盒快餐,食物不洁,到阿英身边时,上吐下泻,阿英忙把阿雄送到医院,精心照顾。他醒过来时,看着憔悴的妻子,好不感动,体会到了夫妻相依为命的幸福。还有一次,阿雄过生日,夜晚10点多了,宿舍门突然打开,阿英手捧生日蛋糕走了进来。意外惊喜让阿雄兴奋难抑,紧搂着妻子,紧紧不放,一句话都说不出来。“分居”让他们更依恋对方。不过,阿雄和阿英实话实说,分居的生活实在难过,感情上的煎熬令他们度日如年,夫妻日盼夜想,尽早结束这“牛郎织女”生活。

5. 为爱输入“兴奋剂”

梅和辉是大学同学,毕业后就结了婚,两人在内地工作了一段时间,辉5年前来到了深圳。辉独在深圳为异客,工作压力大,但最苦的是想念梅。惟每天或长途电话、或鸿雁传情以消除落寞寂聊。3年来,两人为电信作了不少“贡献”,还积下了数百封情书。梅常想,等到了丈夫身边后,一分钟也不和他分开。去年初,饱受相思之苦的梅终于与辉团聚鹏城,每天公不离婆。连老公与朋友聚会、客户约会,梅都始终陪伴身边。但是辉很快就烦了,有时四目相对,竟会默默无语。梅好失落,她怀念因分离而相互思念的那些日子。于是她在找了一份工作后,在单位寄宿。噢,不知怎么回事,分居竟激活了夫妻两人相互牵挂的神经。电话中,他们恢复了嘘寒问暖,还像恋人般约会,谈情说爱时妙语连珠。尤其是周末相聚时,更激发了小别胜新婚的澎湃。如今,梅和辉心照不宣,谁也不提搬回来的事,为的是能让两人的感情不断保鲜。……

享受“周末夫妻”生活方式的家庭各有因由,无奈、着意追求者兼有之。“存在就是合理”,这构成了当今婚姻家庭生活中的一道风景线……



带着微笑回家

一家公司总管挨了老板的骂，回到家对妻子大声呵斥，说她太浪费了，因为他看到餐桌上的饭菜太丰盛了。妻子对女儿大声呵斥，因为她干什么都是磨磨蹭蹭，女儿吓了一跳，一紧张把盘子掉在地上摔碎了。然后他没好气地去扔碟子，接着伤着了路上的行人……当我们遇到一件倒霉事，坏心情就上了身，如果不能及时克制，又带着坏心情去处理其他的事情，自然就会产生连锁反应。

到一个朋友家去做客，见他家门口赫然挂了一块小牌，上面写道：“带笑脸回家！”女主人说：“有一回我回家，在电梯的镜子里看到了一张困倦、灰暗的脸，一双紧皱的眉头，烦恼的眼睛……于是，我想当孩子、丈夫面对这样愁苦、阴沉的面孔时，会有什么感觉？假如我面对的也是这样的面孔又会有什么反应？接着我想到孩子在餐桌上的沉默、丈夫的冷淡……我的态度不只是我，而会影响到一家人的情绪。于是我写了这块牌子，告诫自己每天回来都要带着笑脸，让一家人都享受家庭的温暖和天伦之乐。”

朋友建议，当坏情绪刚刚冒头时，就立刻把它消灭掉，千万不要让坏情绪堆积起来，不要让坏心情影响家人，破坏家庭气氛。相反，人在快乐的时候，使人在面对困难及挫折时承受力增加，对痛苦的接纳度也会变大，这个时候也最容易感染他人。

在这个世界上，家是一个充满亲情的地方，家是爱的结晶，是心灵的归宿。在这里，我们可以为所欲为，我们可以畅所欲言。家是永恒的挂念，是生命的港湾，家中的大门时刻为我们而开，家是一缕温和的阳光，是一丝暖人心扉的微风，是一方适合自己的净土，是一道长长的思念，有家的感觉真幸福！为此我们更要精心营造家的温馨。

那为什么有时候我们要让自己的眉头紧皱呢？为什么要无端地对着家人发脾气呢？劳累不是你的错，因为你要生存，但是你把这些委屈和怨恨带回家，任之像烟雾一样弥漫、扩延，那家的美好就被你破坏了。要知道，你关闭的不仅是一扇门，而是所有的阳光和温暖，你让一屋子的人都跟着你沉浸在黑暗和阴冷之中。如果你是一个有责任心的男子，请你在下班前就把所有的事务抛弃脑后，对

着风儿说再见吧！如果你是一个贤惠的妻子，请在开门前对着屋子微笑吧！把快乐带回家，家就会跟阳光一样温暖，你从家的温暖中获得滋润。



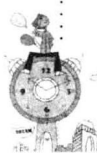
勿以善小而不为

“百年修得同船渡，千年修得共枕眠”，是对“缘分”一词最好的诠释。芸芸众生，苍苍云海，你我相逢，在一个“缘”字。今天我们不谈“同船渡”，只谈“共枕眠”。当今社会，涌现出很多的单身主义者，但婚姻还是大多数人的选择。所以大多数人的情感历程可以概述为：从如醉如痴的热恋，走向神圣的婚礼殿堂，再到日后的琐碎平淡生活——这就是“婚姻三段论”，又称“情感三部曲”。

婚后几年，洋溢的情感日渐消退，当初的绵绵情话也成往事的回忆，平淡朴实已成为日常生活的主流，很多婚姻不幸的种子，在这一阶段起，开始在两人消退的情感大床上萌芽了。探究破碎的婚姻，多数不是发生了什么惊天动地不可原谅的大错，基本上源于一些鸡毛蒜皮的琐事。这些琐事，就像一把锋利的钢锯，在渐渐锯断情感这棵树，时间久了，这棵树的断裂口越来越大，最后也许只需一点微弱的外力，这棵看似强大的婚姻之树，就会轰然倒下。

婚姻贵在彼此之间的珍惜，要努力相互维护，而不能肆意去破坏，两人世界要相互尊重、理解和支持。两人之间的关系要尽量平等，不要试图去“统治”对方，如果不幸成了“征服者”和“被征服者”，那么时间久了，这个被压抑的“被征服者”很有可能情感出轨，记住物理学的一个原理——作用力有多大，反作用力就有多大。两人世界，也不要过多地想改造对方，当初热恋的季节，满眼对方的优点，而忽视对方的缺点，但日子一久，这些缺点就如实地展现在你的面前。改造对方，很有可能给对方造成情感上的伤害，因为每一个人，都希望获得对方的肯定，改造无疑就是遭遇否定。否定多了，被否定者的自尊心也就遭受太多的打击，这为未来的“家庭起义”埋下了导火索。

婚姻维护，贵在勿以善小而不为。有时对方需要的不是太多难以实现的物质需求，而是一种心灵深处的精神慰藉，也许就是一个眼神，也许就是一句问候的话语，也许就是一件为对方所做的小事。千万不要觉得这些都是“微不足道”的小事，实际上，生活就是由一些小事按时间的顺序穿连到一起的流水账。要想



得到对方的尊重,自己一定要学会付出一些,否则总是“拿来主义”,再轰轰烈烈的爱情之河也会干枯的。在一些特殊的日子,一起牵手去看场电影,或去某个情趣雅致的小餐厅度过几个小时“凝眸时光”,或一起去外出旅游散步。平常的日子里,做几道拿手的小菜,或买来几枝鲜花插在花瓶上给生活点缀一下,或给对方买本他(她)爱看的微型小说,这些都是很好传递情感的道具,要让对方清晰感到,你时刻惦记着他(她)。“心要让你听见,爱要让你看见”,这句歌词就是在告诫我们勿以善小而不为。实际上,这些小的付出从“成本核算”看,是笔十分值得的“情感再投资”。

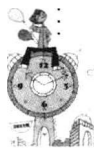
婚姻维护最怕的是忽视这些细小的付出。如果你觉得对方不会在意你的这些言行,那就错了。假设她的生日你没有任何表示,而她的一个同事却对她说了句“生日快乐”;假如她感冒了,你知道后无动于衷,而她的同事却开始为她买来退烧的药——这样,日子久了,你就是在把自己的最爱的人推向别人的怀抱。不要觉得她是大人了,不需要照顾,实际上,每一个人,包括你我都需要别人的关心和呵护。所以不要等到婚姻出现裂痕了才想到去弥补。在大学里,我们都读过这样的一个英文典故,诚信就是一个存折,平时日积月累,存折的存款额就会日渐增加。我们的婚姻情感也是一本存折,当我们付出这些点点滴滴,就是在往这个存折上增加存款额度,如果我们平时不积极去“存款”,相反我们恶意“支出”,那么这本存折,早晚有一天就透支了。

有时候,滋润的婚姻就是深夜里为对方晚归留下的一盏点燃的灯。不管对方在外面应酬多晚回家,这盏灯光最好都要点燃,因为,在对方打开房门的刹那间,会感觉到那灯光里饱含温暖如春的爱意。这些点滴的爱通常可以使对方心里怦然一动。恋爱是件简单的事情,结婚也是件简单的事情,但两个人能牵手相依相爱,走过几十个春秋,直到霜老的暮年,则不是件容易的事。这期间,情感维护则是保持婚姻鲜度的最佳和唯一方法。



有妻唠叨也是福

有不少丈夫抱怨妻子整日在耳边唠叨个不停,常常采取的对策不是装聋作哑,就是躲避逃跑。



这些妻子唠叨的是些什么呢？无非是社会新闻、家长里短或柴米油盐。因为她们大多生活在生活“第一线”，不唠叨这些，还能够说些什么呢？

的确，女人往往“嘴碎”，不如男人那么含蓄深沉；女人往往心直口快，愿意向亲近的人倾诉衷肠；女人不仅需要关爱，她们更知道关爱他人。

唠叨是一种别致的爱的絮语。

你与一位性格内向、寡言少语的女人结缘固然很好，但你同一位心直口快、整日呱呱不停的女人生活在同一个屋檐下，未免不是一种福分，唠叨是一种关怀、体贴和爱。女人的唠叨当然不是河东狮吼，它是一股潺潺细流，每天24小时都在男人的躯体里流淌：儿子放学了，你去接孩子吧；袜子穿了两天，该换洗了；你有高血压，千万别忘了吃药；你腰酸，快来让我给你捶捶；乡下姥姥80岁大寿，别忘了给寄钱；锅烧热了；快给我剥棵葱；明天降温，别忘了穿暖和点……

你这一生有了一只欢快的小鸟总在身边吟唱，而且这样丰富多彩的“歌曲”只唱给你一个人听，一直唱到天老地荒，有什么不好？

在二人或三人世界里，如果崇尚“沉默是金”，这生活未免太沉闷了。另一半把她听到的、想到的、高兴的或悲伤的事儿讲给你听，这未尝不是依赖和爱的表示。因为你这一半与她组成了同心圆。有一位爱唠叨的妻子因病去世了，家里立马安静了许多，可那位总嫌妻子唠叨的丈夫，却整天闷闷不乐，原来家里没了妻子的唠叨声，生活也变得没有了生气。他怀念着故去的妻子，没有了妻子的唠叨，就像生活中缺少了音乐。

还有这样一对夫妻，丈夫总埋怨妻子唠唠叨叨，气不过就用拳脚相加来压制。结果家中果然清静了许多。可时间一长，丈夫又觉得这个家有不少孤独和寂寞。一日，他发现妻子在向别人唠叨，他觉得又嫉妒又愤懑，有话不对我说，该不是红杏出墙了吧？夫妻关系骤然紧张，差点闹得要散摊。

女人较之男人更长寿，原因固然较多，但女人善于唠叨不失为一个重要原因。男人总是把包袱扛在肩头，将烦恼锁在心里，渐渐这颗心就日益沉重起来。女人用唠叨来抚慰心灵，女人还用它来培植爱情。男人呢，如果做一个高明的听者，用心聆听，独自品味聆听的美丽，不只会使爱情味更浓，还有益于身心健康。

当然，生活中不是所有的女人都爱唠叨，也不是所有的男人都不爱诉说。只要你的另一半唠叨，你不妨照单全收。既然你接受了她（或他）这个人，也应该接

受对方的唠叨。

当然,爱唠叨的人应该掌握唠叨的艺术,唠叨的内容也应不断提升品位,这样的唠叨听起来才会有滋有味。莫要小看唠叨,它关系到你们夫妻的感情,也会影响身心健康。



让爱情在婚姻里继续

有人说,结婚是爱情的坟墓。此话虽然有点言过其实,但也并非全无道理。然而有许多夫妇,婚后感情与日俱增,两情愉悦,恩爱有加,爱情之花常开不败。

1. 经常回忆热恋

热恋是婚姻的前导,热恋中的男女,那种两情依依、片刻难离的情景,实在是非常美妙的。结婚以后,经常回忆婚前的热恋情景,就能唤起夫妻的感情共鸣,并在回忆中增加浪漫情感,更加向往未来,从而增进夫妻感情。

2. 安排再度“蜜月”

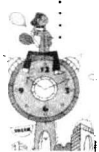
结婚时的蜜月,是夫妻俩感情最浓的时期。那时,两人抛开一切纷扰,完全进入赛过蜜糖的爱情天地,享受“伊甸园”之乐。婚后,如果能利用节假日,每年安排时间不等的“蜜月”,如来个异地旅游,再造两人的爱情小天地,重温昔日的美梦,定能不断掀起爱河波澜,使夫妻感情越来越浓。

3. 庆祝纪念节日

结婚纪念日、对方生日、定情纪念日等是夫妻双方爱情史上的重要日子。届时,采取适当形式予以纪念,使双方都感到对方对自己怀有很深的爱意,这对于巩固夫妻感情作用甚大。

4. 补偿往昔情债

不少夫妇结婚时由于条件所限,未能采取理想的形式来回报对方的爱意,如未能度蜜月,未能给爱人买一件像样的礼品等。若干年后,当条件具备时,记着



完成这些当初未尽事宜,以偿还过去欠下的情债,就会使对方觉得你是个很重情、多情的人,爱你之情便会倍增,如不少男同志婚后给爱人买金首饰,许多已过而立之年的夫妇补拍结婚彩照等。

5. 学会取悦爱人

有些男女,婚前与对方约会时,总要想方设法取悦对方,但结婚以后便不再在意对方对自己的感受。这种做法是会损伤夫妻感情的。所以,婚后女同志还要一如既往地温柔贤淑,对丈夫呵护关心,而男同志则应细心体味妻子的内心感受,不但要处处体贴爱护妻子,而且还要学习一些取悦妻子的技艺,如作她购买服装的高参,帮她制定美容计划,不时来点幽默等。

6. 创点意外惊喜

出乎意料地使对方惊喜,常会起到感情“兴奋剂”的作用。因此,创造一点意外惊喜,对于增进夫妻双方感情很有好处。如瞒着对方,将他(她)在远方的亲人接来会晤,为对方买一样很想得到的物品,为夫妻俩创造一个对方没有准备但却非常喜欢的活动等,都可使意外惊喜油然而生,从而在惊喜中迸发出强烈的感情之花,掀起欢腾的爱情热浪。

7. 适当来点小别

“小别胜新婚”。在过了一段平静的夫妻生活后,有意识地离开对方一段时间,故意培养双方对爱人的思念,再欢快地相聚。这时就能使夫妻俩思念的感情热浪交织成愉悦的重逢狂欢,把平静的夫妻感情推向一个新的高峰。

8. 注意自身形象

有些人婚后对衣着、容颜等不再讲究,不修边幅。特别是男同志,这方面的问题更为严重。其实,无论夫妻哪一方,都不希望对方在别人的心目中留下不好的形象。因此,注意自身形象,不但可以取悦对方,而且也是在公众场合下为对方争面子的需要。否则,就有可能影响双方的感情。

9. 防止子女夺爱

不少夫妇,在有了子女后,往往把情感全用到了子女身上,每每忽视了爱人的感情需要,尤以女同志为甚。这种做法有失偏颇。对子女施爱是必要的,但这并不意味着就应放弃对爱人的感情持续投入。那样,不但会冷落爱人而影响夫妻关系,而且也会给家庭罩上一层阴影。

10. 留足浴爱时间

在快节奏的现代社会竞争中,每个人的工作都是十分繁忙的,有不少人因忙于公务而顾不上夫妻俩的感情生活,以致夫妻经常不能一起进餐、共眠,影响了两人感情的巩固和发展。所以工作再忙,也要巧于安排,挤出时间,留给两人共同生活,共浴爱河。

11. 保持性生活新鲜

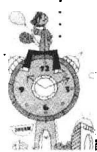
性生活是联络夫妻感情的重要途径,良好的性生活是巩固和发展夫妻感情的必要保障。不少夫妇婚后性生活老一套,缺乏创新,并导致感情钝化。所以要创造新鲜的性生活方式,通过改变性生活的时间、地点、体位等,使夫妻双方都能从永远新鲜的性生活中获得新鲜的感受,并使夫妻的感情之花永葆新鲜。

12. 留些个人隐私

肚量再大的人,对于爱人的绯闻也会生出醋意来,至于得知对方“红杏出墙”的艳事,则更难容忍,由此导致家庭危机四伏的事并不鲜见。所以,将过去个人婚恋史上的隐私,对现在的爱人“坦白交待”并非良策,那样,非但对增进感情无补,反而会带来本可避免的感情危机。因此,留些个人隐私,是巩固和发展夫妻感情的明智选择。

13. 慎交异性朋友

夫妻婚后有自己的社交活动,这是很正常的。但是要注意慎交异性朋友,交往时要留有分寸,让彼此关系只控制在同志式的关系之内。明显对自己有好感甚或



对自己不怀好心的异性朋友要主动疏远,以理智来处理感情纠葛。最好的办法是尽量少参加一些只有自己一个人出席的社交活动,即使无法拒绝,也提出携爱人一起出席的要求。特别在遇有“第三者”插足危险时,更应这样做,以杜绝其非分之想。支持爱人事业,每个人在走上工作岗位后,都有他自己的事业。因此,无论男方还是女方,都不能只顾自己的事业而忽视对方的事业,更不能强求对方牺牲自己钟爱的事业来服从自己,那样只会损伤彼此的感情。夫妻双方既有追求自己事业的权力,也有承担家庭义务的责任。正确的做法应该是,想办法多挑一些家庭担子,热情地支持爱人的事业。双方都能这样做,就能消释矛盾,增进感情。

14. 尊重对方

人都是爱面子的,当着别人的面批评爱人,最容易挫伤对方的自尊心,影响夫妻感情。所以要学会尊重对方,越是人多的时候,越要奉承爱人,以博得对方的欢心。只有夫妻俩在一起时,你再向他(她)提些意见,甚至可以进行严肃的批评,对方就会在愉快接受之余,感受到你煞费苦心中体现出的浓浓爱意,从而以加倍的爱来回报你。

15. 警惕财务危机

结婚以后,如果不能搞好收支平衡,就会出现家庭财务危机,影响夫妻感情。有些家庭,钱归一方总管,如果不能财务公开,当一方经济要求得不到满足时,也会产生家庭矛盾,这些都是值得警惕的。因此要夫妻共同理财,坚持量入为出的持家原则,勤俭节约,精打细算。手中要始终留有一些机动经费,以防不测之用。这样就能防财务危机于未然,拒感情危机于千里。

究其原委,全在于夫妻感情巩固、发展得法。婚姻需要理解和宽容,需要体贴和信任,需要爱情和忠诚,需要面包和和谐的性。愿全天下的夫妻恩爱、甜蜜。



对比——影响夫妻感情

人言:“人比人,气死人。”此非戏言,实乃生活之真实写照。虽说:“没有比较,不知优劣”,比较可以看到自己的不足,并进行改进,使自己的形象更加完美,

但家庭幸福却只可意会不可言传，是有质无量的，红尘中的男女可比天比地，唯独家庭不可比。

生活中常有这样的例子，本来小两口生活得幸福自在。可某一天妻子对丈夫说：“你看人家隔壁的老张，衣冠楚楚，哪像你这样邋遢”，丈夫听后脸色马上由晴变阴，尽管当时不一定言语，但心中总觉得不痛快。过一会儿，丈夫怒气冲冲地说：“你若看重生活上追求吃喝穿戴，工作上马马虎虎的人，那你干脆找人家去。”妻子随便一句比较的话，使丈夫的尊严受到伤害，由此，妻子在丈夫心中也失去了不少光彩，一场舌战也常由此爆发。

还有这样的家庭，本来十分和睦，男主外，女主内，工作之余男的喜欢看书，女的料理家务，丈夫读书休息之际，看到妻子疲惫的身影有意无意地说了一句：“我同学的爱人不仅身材苗条，还有一手好毛线活，给丈夫织了毛衣，穿上既得体又显得精神，我什么时候也穿上件像样的毛衣。”言者无意听者有心，本来妻子很要强，曾为丈夫不知干家务而烦恼，丈夫一番比较，对妻子有些贬低，刺伤了自尊心，开始感到委屈，然后又向丈夫发起进攻：“如果你看不上我，你找你的窈窕淑女去，人家的丈夫干多少家务活你知道吗？”这位丈夫不恰当的比较，简直是引火烧身。

其实生活中常有这样的情况，有的女人羡慕别人的丈夫会体贴妻子，会干家务，却不知他妻子正抱怨他不会挣钱，没有社会地位，不像个男人，没出息；有的女人羡慕别人的丈夫会挣大钱，去哪儿都风光，自己也能穿金戴银，光彩耀人，却不知他妻子正为他彻夜不归甚至寻花问柳而哭泣。对男人来说也一样，有的男人羡慕别人的妻子能干，回到家中就能饭来张口，衣来伸手，却不知她的丈夫每天都在为她的唠叨或责骂头痛，甚至恨不得回家；有的男人羡慕别人的老婆温柔、漂亮，走出去又体面，又风光，却不知她的丈夫常常为她的“柔情似水任意流”而苦恼，为她的“漂亮全世界”而受煎熬。

幸福的家庭，家家有一个快乐的源泉，然而无论多么幸福快乐，也总有挥之不去的缺憾。这也正是“家家有本难念的经”的理论根据吧。

如果说人生是加减法，那么有得必有失，幸福不可比。因为它没有止境，没有标准，如果硬要比较的话，你永远都是吃亏的一方，因为比较时常常忽视了自己的幸福。即身在福中不知福。要想心理平衡的话，就干脆别去比。

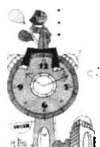


爱的纽带在婚姻中非常重要

一旦你步入婚姻的殿堂,你与爱人之间的爱的纽带就会成为你们各自人生中最重要关系,尤其对于你们未来共同分享的人生,其意义就更加重要。你们在彼此的庇护下共同成长。所有的丈夫和妻子都期待这种庇护成为自己的安全港湾,在这里,你能找到关爱,你能找到宽容与支持。每一对夫妇都渴望他们的婚姻成为心灵的避风港,为每一个人所信任与珍视。当你们婚姻的小舟扬帆起航时,你们便开始了加固彼此的依恋与联系、营造婚姻的避风港湾。本质上,你们是在为各自的心灵建造一个安全的灵魂家园,这需要你们齐心协力,经得住风风雨雨的考验,永远关爱对方。

婚姻中最珍贵的部分就是你与丈夫(妻子)之间的爱情纽带。经过长期的研究证明,你与爱人是否心心相印,情感相通,你们是否用心加固彼此的爱情纽带,是暗示你们婚后的快乐生活能够保持多长时间的最为重要的指标。彼此之间维系着牢固纽带的夫妇,往往深信对方会永远爱着自己,总是把婚姻的利益放在心中最重要的位置。这些夫妇能够彼此拥有两个人的内心世界,相信自己的爱人永远会聆听自己的倾诉,永远会对自己体贴入微,在做出任何决定的时候都会考虑到对方的立场。在他们的内心深处,每个人都坚信,你就是理解我,爱我的那个人。我愿意毫不保留地与你分享我的全部。当我需要你的时候,你总会来到我的身边。

若你们之间的联系不牢固,在感情上彼此分离的夫妇,不会信任他们之间拥有牢固、可靠的爱情纽带,甚至认为它不堪一击,他们感到无限的孤独空虚、感到得不到理解、感到他们的婚姻毫无价值。多年来,经过研究发现这些夫妇问题的主要原因就是他们不再相信他们之间拥有牢固、紧密的爱情纽带。我听到丈夫与妻子伤心地诉说:“你不再爱我、帮助我,你再也不了解我了。”“我之所以这样做,是因为我觉得我在你的心中不值一文。”“我无法向你敞开我的内心。”“我每天都回家,装模作样地和你一起生活,可是在我的内心,却有一堵坚实的墙隔着你和我。”这些受伤的夫妻内心彼此分离,不知道两个人究竟是朋友还是敌人。

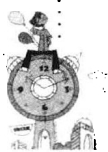


当联系着夫妻之间的爱情纽带不再让他们感到紧密、牢固或是可靠,夫妻们就会变得容易愤怒,习惯于互相批评,防守反击甚至对丈夫(妻子)冷漠回避。如果他们不能够修复这条纽带,他们就会认为彼此毫无安全感。感情上已然分离的夫妇,最终有两种归宿:或是在同一屋檐下继续装模作样地生活,闭塞自己的心灵之门,或者最后离婚。根据这一点,可以推断,现代社会中,导致高离婚率的主要原因就是夫妻二人感情不能得到沟通,不能彼此分享内心世界。

若你们之间的联系不紧密,由于你与爱人有着如此紧密的联系,你非常需要对方给予你舒适与安定,一旦当你感到你们之间亲密的联系受到威胁的时候,你就会想尽办法来弥补。如果夫妻中的一方不再让对方分享她(他)的感情、不再与对方产生心灵的共鸣、不再给予对方关怀与爱心,那么,将触及爱情的纽带和不安定因素。这种爱情的纽带和不安定因素将发挥其固有的作用,自发地尝试修复两个人之间的亲密、安全与被爱的感觉。

当父母对孩子们心不在焉或者在感情上不去关心孩子们的时候,孩子们往往就会向父母们发出抗议。如果抗议仍然不能唤来父母与自己的亲近,孩子们就会缠在父母身边,甚至大吵大闹。由于长期得不到心理上的满足,逐渐地,这些孩子就会变得灰心丧气、悲观失望,然后,最终导致孤僻和妄自尊大的性格。孩子们渴望父母的关爱与亲近,但又害怕父母的拒绝,因此他们就用自己的方式来表达他们的需要,这种表达方式看似很奇怪。比如,他们常常用愤怒和攻击性来吸引父母的注意。或者他们会披着舒适的小毯子躲在桌子底下,直到父母来关心他们。他们越是渴望父母的亲近,同时就会越害怕被拒绝。由于有些父母不能总是守候在孩子身旁,给予他们所需要的关心与爱护,久而久之,这些孩子们幼小的心灵便在不知不觉中蒙上了阴影,父母与孩子之间的亲密关系自然会受到伤害。而有些父母能够充分地表现出自己对孩子的疼爱与呵护,这些孩子与父母之间建立了亲密的关系,也正是因为他们的能感受到父母对自己深深的爱。他们会在自己的天地里积极地适应周围的环境,回到父母的身边后,还能享受父母给予的安全感与舒适感,有利于良好性格的形成。对于爱人也是同样的道理。

在我们的人生之中,第一条“爱的纽带”联系着我们的父母或是无微不至地关怀我们、抚养我们成长的那些人。在他们爱心的庇护下,我们呱呱落地,茁壮



成长并最终长大成人。当我们处于童年时期,我们渴求父母及我们所爱的人给我们营造一个温馨的、亲密的、永恒的爱的气氛伴随着我们的成长。除了与父母恒久的关联之外,我们还与其他的人建立了各种亲密的联系。在这些联系中,包括与同胞兄妹、同堂的家族亲戚、特别的朋友、良师益友、情人还有我们的丈夫(妻子)。正是这条“爱的纽带”,连接着我们与儿女、父母、亲朋好友、丈夫和妻子形成错综复杂的关系网。

对各种关系的处理及其你在其中扮演的角色,将影响并伴随着你一起步入未来的婚姻生活。这些形成于早期的“爱的纽带”以及现在具有的各种关系,都在一定程度上影响着你对爱的态度,表达爱的方式以及你对于婚姻生活中的各种问题与夫妻冲突等的理解与反应。

处于纷繁复杂的各种紧密关系中,人们对于亲密的渴望以及对疏远的反应,已经成为了人类的正常反应,尤其在婚姻关系中更为司空见惯。夫妇们一方面需要建立彼此间的亲密关系,一方面也不自觉地保护自己不受到伤害与贬低。有时候夫妇们会缠着对方,会争吵哭闹,会愤怒抗议,或者冷漠孤僻,其实这些做法都是他们争取亲密关系,并希望这种关系得到珍视的表现。



冷漠回避是伤害你们亲密关系的杀手

许多夫妇由于采取了不适当的沟通方式,以致伤害到他们之间的亲密关系。冷漠回避就是造成夫妇们感情疏远的主要行为方式,长此以往,夫妻将会形同陌路,夫妻间的联系也将越发淡薄。

杰克和奥德丽就是一对陷入攻击——冷漠回避这一恶性循环的夫妇。事情往往这样发生:晚上,奥德丽工作一天后回到家中,希望与杰克一同度过余下的时光。可是从她刚一推开家门的时候,杰克就一直坐在电视机前,频繁地切换着电视频道,根本无暇顾及她。奥德丽不断地向杰克发出暗示,表示她想让杰克陪她聊天说话,但是杰克却没有注意到奥德丽的暗示。于是,奥德丽感觉受到了冷落。她伤心地说:“你打算整晚一直坐在那里吗?”说完,她便砰地一声关上了橱柜的门。杰克这才答道,“我正准备收拾这些碗筷呢”,而躺在柔软沙发里的身体陷得更深。奥德丽回答杰克说:“你为什么每次都要等到最后一分钟呢?你从来

都不知道帮我。”杰克叹着气,关上了自己的心灵之门。他慢腾腾地挪向了厨房,开始洗碗筷。面对杰克的冷漠与回避,奥德丽更加生气,抱怨也更凶了。

与杰克和奥德丽一样,许多夫妇也经常由于交流方式的不当,陷入攻击——冷漠回避的僵局,其实,引发这一循环的初衷是为了吸引对方的注意力,得到对方的理解。在这场战争中,总有一方充当发出者,而另一方则自然地成为了回避者。发出者越是抱怨,回避者越是充耳不闻,置之不理。在这个攻击——冷漠回避的恶性循环中,夫妻双方都不能去理解对方的想法,每个人都紧闭心扉,不给对方分享自己心情的机会,而展露给彼此的就只有愤怒、沮丧与伤害。

奥德丽渴望她的丈夫能在感情上对她有所反应,而杰克却对奥德丽的愿望毫无洞察,甚至漠然置之,不加理睬。这激怒了奥德丽,她非但没有向杰克表明自己的愿望,反而更尖锐地批评他。杰克希望得到尊重与理解,但是奥德丽的愤怒与批评深深地刺伤了他的自尊心,令他不知所措。愤怒的奥德丽让杰克觉得她已疯狂,为了保护自己不受到这种毫无价值的伤害,杰克紧锁自己的心扉,缩回了只属于自己的天地。

战争的发出者因为觉得自己的丈夫(妻子)不再注意、关心、在乎自己,因此希望找出其中的原因,但是却控制不住自己的愤怒、沮丧与受伤的情绪。发出者认为,如果他(她)不去追究,那么,他(她)就更加得不到对方的重视和理解。在这场战争中,妻子更多地充当了发出者的角色,她们经常会说:“我之所以会唠唠叨叨地责骂不休,是因为我觉得他根本不会理我,他在感情上根本不在乎我,他不能就那样把我拒之于千里之外。”

战争的回避者,由于被战争发出者巨大的感情洪水所淹没,感到了夫妻间的疏远冷淡,对于如何安抚丈夫(妻子)的情绪感到非常无助。因此,为了保护自己不受到伤害,他们别无选择,只有冷漠地回避对方。丈夫经常充当这场战争的回避者,他们的观点是,他们受到了对方的侮辱,得不到尊重,感到自己在妻子看来毫无价值。既然不能安慰平息对方的愤怒与不满,他们只能回避以恢复平静。冷漠回避者总是如履薄冰,小心翼翼,对发生的问题避而不谈,这反而引起了对方的愤怒。他们经常认为,花费时间来表明自己的观点与想法根本毫无价值,争论也毫无必要,因为他们认为妻子是决不会理解他们的。



共同分享内心的需要与渴望

作为一对夫妻,以一种公开、坦诚的方式向对方倾诉你的需要、痛苦、渴望及内心所有感受是非常重要的。夫妻之间开诚布公的沟通,使你们能够更加深入地了解对方,而不至于引发攻击与冷漠回避。

然而,有太多的夫妇不能够坦诚相对和交流自己的感情,相反的,他们选择了彼此分离,或者采取其他的不能有效的解决问题的沟通方式。

汤姆坐在办公桌前清查着所有的账单,这时候,玛丽斜靠在汤姆的身上,推搡着汤姆的肩膀,几乎要把他从椅子上摇晃到地上。“你在干什么?”汤姆愤怒地喊道:“你没有看见我正在工作吗?”“一天到晚坐在那里,我才懒得理你呢。”玛丽愤怒而略带痛苦地回答。而汤姆则继续把脸更深地埋向了支票簿。他心里暗想,这真是令人难以置信的噩梦,我们又开始吵起来了。哎,不管我做什么,就是不能让她高兴。

玛丽摇晃汤姆的肩膀,只是在向汤姆暗示:“汤姆,陪陪我吧,哪怕只是看看我,给我一点温柔的感觉。”而汤姆从来没有领会到玛丽的愿望,因为这只是玛丽心中的想法,她从没有清楚地向汤姆表达出来。汤姆完全不了解玛丽心中的渴望。他只是看到了玛丽这种动作的表面现象,只是觉得这是一种恼人的行为。当他想到这些的时候,他便觉得自己永远也不能理解她,总是不能满足她、取悦她,他感到非常的无助。而玛丽之所以不能够明确地表示自己对于亲密的渴望,是因为她害怕汤姆对她的要求毫无反应,她变得沮丧灰心。两个人都因此而觉得无法得到对方的理解,感到心灵上的孤独。

向对方表达你的要求与渴望并不是一件容易的事情。有些人并不能辨认出自己的感觉与需要,另一些人则想当然地认为,如果他们的丈夫(妻子)真正爱他们的话,那么,即使自己没有告诉他们,他们也应该知道自己的需要。这种期望对于婚姻关系是一种苛求,因为将自己的需要与渴望深藏在心中,只会加深你内心孤独的痛苦。这只会使你加大赌注的成本,在你愤怒的情感之下,将你的丈夫(妻子)置于对你内心需要的不停的猜测之中。同时,你的反应也会让你的配偶陷入沮丧的回避,因为无论他们付出什么,都不能令你满足。

如果你是战争中的回避者,那么与你的妻子(丈夫)公开而坦诚地分享你的感受和需要是非常重要的。即使这是一种冒险,你也应该尝试着抚慰你的妻子(丈夫)。有时候,能够坦然地面对自己的情感也非常重要,你应该诚恳地对他说:“当你生气地批评我的时候,我不知道如何与你亲近,不知道如何安慰你。”用这种方式,你才能够更加诚实地允许自己关怀对方。

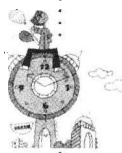
如果你是战争的发起者,那么,你应该学会如何表达自己的心情,而不是让愤怒占据自己或是批评对方。跨越你的愤怒与苛刻的言辞,寻找你内心中更加温柔的空间。在那里倾听内心的呼唤,把你的渴望与恐惧告诉对方,告诉他(她)你需要对方的陪伴与抚慰。这样的交流不会引发你的愤怒与失望。从而,你们两个都能够亲近彼此内心中温柔的领地。

不要不敢承认自己有时候并不知道该如何做。勇敢地对他说(她):“我一直都很在乎你,但是我不知道如何表达,我也不知道该怎么做。”坦白同时也是向对方心声发出的邀请,他(她)就会告诉你,他(她)需要你为他(她)做些什么。通过这种方式,你们避开了硝烟的战火与攻击防卫,留给彼此的只有诚恳与温暖。



夫妻相处的温情与独立

中国的传统婚姻是封闭的,两人恋爱时就决定要“改造”对方和完善自己,结婚后更是要“修正”各自的个性和生活习惯,使之与家庭生活相适应,这个阶段通常被人形象地称为“磨合”期。中国家庭又一向主张“和为贵”。要和,则必须去掉家庭成员的棱角。如《教儿经》所言:“至如夫妻前生定,夫妻之道要讲明,夫是天来妻是地,天地调和万物生,夫唱妇随操家计,内内外外要小心。”《女儿经》则要求妇女:“遵三从,行四德”。大约是传统婚姻这种束缚人个性的特点使现代人视婚姻为畏途。而在实际生活中,人们又渴盼充满温馨的家庭生活,这是个矛盾的十字路口。如何在家庭做到如鱼得水,需要家庭主要成员具备相处的艺术。近年都市家庭流行一句口号:“婚姻是一种艺术,把配偶当外人。”据福州晚报报道,在理论上这叫保持心理距离。正如日本一位心理学家所说:“对方有毛病不要刻意纠正,不要往心里去,而要解脱出来,这绝非脱离社会。为了自我保存,有时往往需要把自己封闭在孑然一身的世界,这种能力也可以说意味着健



康。那种不时刻与他人进行感情交流就不能心安理得的人,才真正有问题。”有人感叹:“真实的东西固然可贵,有时却并不可爱;真心的恋爱固然重要,有时却未免可行。适当隐藏你的真实,‘用心’相处,也许你会更幸福!”正如距离产生美一样,人的好奇心是与生俱来的,人的征服欲也极强。要想让自己对配偶产生持久的吸引力,就有必要放长线钓大鱼慢慢地“吊对方的胃口”。只要保持“新”不产生“旧”,即使人类有喜新厌旧的天性也不会失去对方。久别胜新婚也是这个道理。两人同在一个屋檐下总是相互看不顺眼,你争我吵,大动干戈,一旦分开又后悔不已。如果这类夫妻在家中也把配偶当外人,就不会把对方当作最亲近的人任意发泄在社会单位中产生的怨言。很多夫妻对配偶暴跳如雷后总是很委屈地道歉:“你是我最爱的人,我的气无处发泄,不向你发泄向谁发泄啊?如果有一天我不对你发脾气了,那么你就不是我的心上人而是一个普通朋友甚至陌生人。”一位饱受妻子任性性格折磨的作家说:“从情理上讲我应该当她的出气对象,为她分忧解愁,但是我还有事情要干啊,特别是创作需要宁静的心绪和环境,我无论多么通情达理也不可能不因为她的大吵大闹而影响创作情绪。从情感角度看,我愿意妻子把我当信赖的人,在我面前能欢能愁,但是从家庭的致富和事业的繁荣发展上看,我根本不需要因妻子太信任我而产生的内耗,我宁愿她把我当外人。”为了各自拥有一个空间,都市家庭开始流行分室而居和同城分居两地的“分偶”现象。当然,家庭的独立意识也不能够偏激。夫妻俩太独立对婚姻只有破坏而无建设。



培养夫妻关系

有很多方法能够帮助建立你和丈夫(妻子)之间的“爱的纽带”。以下分别列举了三种有效的方法。

方法一,相信你的配偶总是怀有最好的意图。你的丈夫(妻子)不一定总是要企图控制你的思想,即使有时候看上去的确如此。每个人都渴望被爱与得到尊重,你的丈夫(妻子)也同样有这种愿望。

方法二,尝试着做出你从不敢去做的事情,即使那样做有一定的风险。放下你的武器。从自己封闭的世界中走出来。敞开你紧锁的心扉,学会如何与自己

的丈夫(妻子)沟通,学会如何共同解决问题。

联系着你与丈夫(妻子)之间的“爱的纽带”对于婚姻生活有着至关重要的作用,亲密、牢固可靠、值得信赖,有着美好发展前景的夫妻关系是每对夫妇努力追求的。如果婚姻在夫妻双方的心目中被认定是最安全的避风港,那么,两个人就能荣辱与共,并肩作战,共同抵挡生活中的困难与诱惑,经受住婚姻与人生的压力和考验,彼此成为了各自的精神源泉。但是这样一种亲密无间的夫妻关系不会从天而降,伴随着漫长的婚姻岁月,夫妻二人共同经历风雨坎坷,同甘共苦,两个人之间的联系就在这婚姻生活的点点滴滴中萌芽、生长。在这样的过程中,婚姻才能真正地成为爱情的避风港,给予人们永久的安宁与舒适。

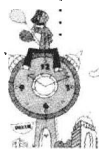


老年人注意调节夫妻感情

电视剧《激情燃烧的岁月》中有一段非常精彩的剧情:石光荣感到自己年龄大了,该是结婚成家的时候了,于是他相中了文工团演员褚琴。学生出身、在城市中长大的褚琴像所有少女一样向往爱情,自然拒绝了强制命令下的婚姻。石光荣从未有攻不下敌人阵地的历史,这次他像攻打敌人阵地一样,发起对褚琴的婚姻攻势。最后婚是结了,但直到石光荣生病前,俩人之间一直是吵吵闹闹,没有停过。

像石光荣、褚琴夫妇这样的老年夫妇还真是不少,不少老年人的婚姻不是建立在爱情的基础上,而是父母安排、组织介绍、形势所迫或其他情况促成的。一位老人说她当年与丈夫结婚是因为对方出身好,另一位说他当年与妻结婚前一天连妻长相都不知道,完全是由父母安排的,还有一位与褚琴有相似的命运,只与对方跳了一次舞就与对方结了婚。当然,这些不同学历、出身、家庭背景的夫妇们为了孩子、家庭的安宁、家族的利益等种种原因也在一起歪七扭八地过了大半辈子,拿他们自己的话来说是没什么爱情可言,只是在一起搭帮过日子,他们在生活习惯、时代风俗影响下也不准备离婚,但这些都是那个情感相对保守年代的产物。

一夫一妻婚姻是社会变革的产物,老夫妻俩的角色可以是恋人,即俩人间有爱情;也可以是朋友,即俩人间虽无爱情可言,却也可互相帮助,互相依靠;也可



是冤家对头,即吵吵闹闹、日子过得没滋没味。一般来说,老年夫妻最好是恋人加朋友,有爱情又能相互帮助、依靠,至少应是朋友,在生活上、心理上给对方帮助。

老年夫妻为恋人加朋友最好。自称只是朋友的老年夫妻,相处半生,不可能没有感情,只是俩人没有梳理清楚这种感情,同时要通过共同处理问题、共同旅游、锻炼等活动培育爱情,成为真正意义上的夫妻。如果已经长期以冤家对头相处的老年夫妻则应调整感情:首先应改变自己婚姻彻底失败或老年人已不能改变的想法;其次,尽量看对方身上的优点,只有敬慕对方才能擦出爱情的火花;三者,夫妻间会有摩擦,但要少争吵,用各种方法检查一下每次争吵到底有什么意义或成果;最后,找出二人的共同爱好,一起参加活动,在共同相处中培养感情。

石光荣夫妇在长期的生活和磨炼中从冤家到朋友,最后达到恋人加朋友的夫妻最高境界。如此说来,老年夫妻的感情经历也会不断变化、成长、成熟,愿天下老年朋友都能像石光荣夫妇俩在剧终时说的那样:“如果有下辈子,俩人还要在一块!”



夫妻间感情出现了问题并不可怕

夫妻间感情出现了问题并不可怕,如果你掌握了恢复夫妻感情的四个法则仍然可以和好如初。

1. 列举对方优点

一般感情不和的夫妻往往只看到对方的缺点,以致越看越不顺眼,其实对方当然不是只有缺点没有优点,但是如果夫妻之间的矛盾发展到自己觉得配偶身上只有缺点而没有优点的话,那恐怕是双方都发生了消极的移情心理的缘故。到这个时候就应该用发现优点法,也就是有意识地去发现配偶的优点来解决问题了。美国的心理学家有一个名叫改善夫妻关系的三周计划,要那些感情不和的夫妻在三周之内要求自己每天发现对方的一个优点并且告诉对方。开始的几天可能会觉得有些别扭,但是几天之后就会自然了。到了第二十一天结束时,大多数的夫妻竟然发现列举对方的优点并不是件困难的事。当然此方法的目的是

为了使感情不和的夫妻从消极的移情心理中摆脱出来,只要能够达到这个目的,时间可长可短。

2. 换个角度看问题

心理学家的研究发现,感情变淡了的夫妻大概有一半左右只是因为彼此的个性比较强,结果彼此看不惯而相处得很别扭。其实我们换个角度看问题,就会发现其实有很多的事情并不涉及是非和原则,所以不要把这些看得太严重。再有一点就是要改变自己的行为习惯,要彼此能互相宽容、互相谅解和适应对方的个性。如果能做到不苛求对方,首先改变自己的话,相信夫妻间的感情危机也就不容易形成了。

3. 爱情公约

有一对夫妻常为一些小事争吵,后来丈夫就提出希望订立如下公约:

- (1) 夫妻之间凡事要互相忍耐;
- (2) 如果意见不同想要大声说话时,互相先离开一会儿;
- (3) 夫妻要彼此以诚相待;
- (4) 夫妻彼此向对方表达爱;
- (5) 如果一方不快乐,另一方要想法帮助对方忘掉不快乐的事;
- (6) 每天晚上睡觉之前夫妻要相互检查当天的事,并一起计划明天的事。

果然,他们这样做了之后,生活变得比以前和谐多了。特别对性子急躁、自尊心又强的夫妻来说,爱情公约的制约作用更加明显。

4. 暂时别离法

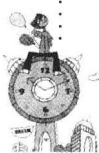
大多数夫妻都有过这样的心理体验,朝夕相处,一旦分离,朝思暮想。其中原因很简单,分离为双方冷静地思考问题提供了有利的条件。再有,人们普遍都具有这样的心理,那就是随着时间的推移,对过去事物的回忆具有某种扬善弃恶的本能,愉快的事情会渐渐地突显,所以对那些处得不是很和谐的夫妻应该有意地利用暂时别离法,好让夫妻的美好感情在别离中重新被唤醒。



关注婆媳关系

俗话说：“婆媳亲，全家和”。这话有双重涵义。其一是说婆媳关系融洽与否直接影响着整个家庭中其他人际关系，如夫妻关系、亲子关系、兄弟姐妹关系以及祖孙关系。其二是指婆媳关系是家庭人际关系中最微妙、最难处的一种关系。

婆媳关系可以说是中国家庭人际关系中的一个传统难题。在漫长的封建社会中，婆媳关系是一种不平等的人际关系，媳妇必须俯首听命于婆母，没有独立、平等的人格尊严。“洞房昨夜停红烛，待晓堂前拜舅姑”，是旧社会做媳妇艰难的生动写照。同时，“多年的媳妇熬成婆”，从而形成了一种妇女压迫妇女的恶性循环。今天，这种妇女压迫妇女的不良传统已被广大的新一代女性所摒弃了，现代家庭中媳妇有独立的社会政治经济地位，婆媳关系已基本成了一种平等的人际关系。但是也应看到，即使在今天，相处融洽的婆媳关系也并不十分普遍。那么，究竟是什么因素导致婆媳关系如此难以相处呢？中年人应怎样科学地处理好婆媳关系？



1. 婆媳关系容易失调的原因

观察和研究指出，婆媳关系容易失调的主要原因有如下几方面。

(1) 关系的特殊性。家庭的基本关系有两种：一是夫妻关系，一是亲子关系，两者构成了家庭结构的基础。其他关系，如兄弟姐妹关系、姑嫂关系以及婆媳关系、祖孙关系都是在此基础上派生出来的。婆媳关系在家庭人际关系中有其特殊性。它既不是婚姻关系也无血缘联系，而是以以上两种关系为中介结成的特殊关系。因此，这种人际关系一无亲子关系所具有的稳定性，二无婚姻关系所具有的密切性，它是由亲子关系和夫妻关系的延伸而形成的。如果处理得好，婆婆和媳妇各自“爱屋及乌”——婆婆因爱儿子而爱媳妇，媳妇因爱丈夫而爱婆婆，各得其所，关系就会融洽。但是如果处理不好则婆媳之间会出现裂痕，难以弥补。

(2) 利益分歧。婆媳同在一个家庭中生活，有共同的归属，自然也就有着共同的经济利益，双方也自然都希望家庭兴旺发达。这是婆媳利益一致的一面。但同时也常常在家庭事务管理权、支配权等方面发生分歧，出现矛盾，甚至明争

暗斗。我国家庭中有“男治外、女治内”的传统，婆婆做了几十年的内当家，现在把权力交给媳妇，媳妇在家庭事务中唱起了主角。对这种角色的转换，做婆婆的往往不易适应。有的婆婆虽已年过花甲，却仍希望继续保持在家庭中的经济支配权，或者难以接受完全由媳妇掌握家庭经济大权的事实；而做媳妇的也往往不甘让步，这就难免发生矛盾。即便是婆婆和媳妇共同持家，由于各自的地位不同，考虑问题的角度不同、需要不同，也容易产生分歧。

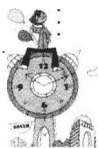
(3) 相互接纳不良。婆媳原来各自生活在不同的家庭之中，有各自的生活背景、生活习性，而现在婆媳在一家生活，这就有一个逐步了解、相互适应的过程。如果适应不良，彼此不能接纳，便会关系紧张，矛盾丛生。

(4) 中介失衡。在婆媳关系中，儿子起着十分重要的中介作用。儿子的这种中介作用如果发挥得好，则可以加强婆媳之间的情感联系，反之，则容易成为矛盾的焦点，出现“两面受敌”的困境。尽管母子情深，也难以避免结婚以后这种关系变得复杂的事实。因为夫妻之间毕竟在活动、打算、开支以及交往等方面有着更多的共同点，在这些问题上，夫妻观点的一致性往往要超过母子观点的一致性。这是因为儿子和母亲相隔一代，在心理上存在着差异，这样就容易造成儿子中介作用的失衡。如果母亲不理解，就会产生“娶了媳妇忘了娘”的心态，误认为儿子对自己的感情被儿媳夺去了，而迁怒于儿媳。

2. 婆媳关系的调适

前面我们分析了婆媳之间容易产生矛盾的原因，那究竟怎样科学地处理婆媳之间的关系。这里，我们提出几点建议，希望能对读者有所帮助。

(1) 相互尊重与谅解。婆媳双方要妥善处理彼此之间的关系，首先得对这种人际关系有正确的认识。婆媳双方都要承认对方有独立的人格和经济地位，双方之间的关系是一种平等的人际关系，而不是一种一方必须依附于另一方的支配与被支配的关系。认识到这一点很重要，如果双方或一方对这种关系缺乏正确的认识，认为对方必须或应该听从、服从自己，从而把这种平等的人际关系视为支配与服从的关系，则必然会在行动上、态度上表现出来，由此导致双方关系的失调。婆媳之间的相互尊重要求双方有事全家协商处理，如经济开支、涉及全家的事务等要共同商量，养成民主家风；而属于个人的“私事”，则应互不干涉，个



人享有“自主权”。作为媳妇,要多尊敬婆婆,因为婆婆年岁大,管家经验丰富,做婆婆的也不要总是在媳妇面前摆架子,要看到儿媳的长处,多尊重儿媳的意见。也就是说双方要相互配合,彼此尊重。婆媳长年生活在一起,难免会发生一些不协调的事情,这时就更需要双方相互谅解,所谓“谅解”,就是站在对方的立场去考虑问题。我们的先辈在处理人际关系中所提倡的“设身处地”,“以己度人”,“己所不欲,勿施于人”等原则,都包含着谅解的思想,这既是处理人际关系的“金玉良言”,也完全适合于处理婆媳关系。

要发展良好的婆媳关系,双方都需要学会谅解对方、体贴对方。例如星期天去游园,做媳妇的不要只和丈夫、孩子去,把公婆留在家里,应该一同前往,这样婆婆也就不会产生寂寞孤单的感受。反之,媳妇对丈夫照顾较多,对婆婆相对照顾不周,做婆婆的也应多予体谅。如果婆媳双方在相处中都能设身处地为对方着想,相互谅解,婆媳非但不会出现大的矛盾,而且还会发展得如同亲子关系那样密切。

(2) 避免争吵。婆媳之间出现了分歧、产生矛盾时,双方一定要保持冷静的头脑。即使一方发脾气,另一方也应克制自己的情绪反应,等对方情绪平静之后再商讨处理所存在的问题。心理学告诉我们,消极而强烈的情绪容易使人失去理性,导致冲突升级。争吵还具有“惯性”,即一旦因一点小事“开战”,日后往往有事便吵,久而久之,成见会越来越大。因此,当一方情绪反应激烈时,另一方应保持冷静与沉默,或者寻机走脱、回避,等事态平息后再交换意见,处理问题。

此外,婆媳双方平日有了意见,切忌向邻居、同事或朋友乱讲。我国民间有这样一句俗语:“捐东西越捐越少,捎话越捎越多”。说的就是“传话”在人际关系中的不良作用。婆媳失和,向亲朋邻里诉说,传来传去,面目全非,只会加剧矛盾,作为婆媳,应引以为训。

(3) 物质上的孝敬与情感上的交流相结合。作为儿媳要和婆婆搞好关系,除了物质上孝敬之外,还应注意和婆婆搞好感情交流,消除心理上的隔阂。只有彼此心理及时沟通,双方的心理距离才会缩短。因此,做媳妇的平日里要经常向婆婆问寒问暖,每逢老人身体不适,更需悉心照料,使老人在精神上得到安慰。

(4) 发挥儿子的中介作用。如前所说,婆媳关系本来就是亲子关系与夫妻关系各自的延伸而形成的一种新的家庭人际关系,儿子对婆媳双方的性格特点最

为了解,因此儿子在处理婆媳关系中起着十分重要的中介作用。这种作用主要是:①儿子可以帮助婆媳进行心理沟通。所谓“沟通”就是人与人之间的心理和情感上的回流。通过儿子的沟通,婆媳之间可以更轻易地消除心理上的屏障,增进感情。例如平日家中有什么关于婆婆的好事,儿子可以多叫妻子出面,母亲过生日,买了东西叫妻子出面送给老人等。这些策略都有助于婆媳之间的情感交流。②婆媳之间发生矛盾时,儿子可以起疏导作用。由于婆媳之间既缺少母子间的亲切,又没有夫妇间的密切,因而出现了隔阂往往不容易消除,通过儿子从中周旋,可以消除心理屏障,使婆媳和好如初。



向孩子学习

看到这样的题目,您也许会疑惑起来:一个小孩子有什么可学的?历来都是大人教育孩子,哪听说过孩子教育大人?这正是我们需要彻底改变的观念。

进入20世纪90年代,社会发展经历了巨大的变化,各领域中的知识技术正在迅速更新。人类学家玛格丽特·米德当年所描述的“并喻文化”(两代人互相学习的文化)和“后喻文化”(老一代人向新一代人学习的文化),正在越来越多地出现在我们的生活中。我们所具有的价值观念、知识、行为方式及习惯有很大一部分已难以适应社会的发展,而我们的成见、生活经验以及越来越多的惰性常常阻碍我们看到这一变化。20岁左右的青年人很可能轻而易举辞掉一个很稳定但自己不喜欢的工作,可他的母亲却很可能反对他这样做,因为从她的生活经历来看,稳定的工作比什么都重要。孩子们出生在这个新的时代,成长在这个新的时代,对这个新的时代有天然的适应能力。在这种情况下,我们不得不向年青一代学习,以使我们从他们身上感受到社会的变化,在他们帮助下一起适应新的社会。

向孩子学习的第二个理由是:我们已经进入了信息时代,我们的孩子比我们更快、更好地掌握了新媒体技术,如计算机网络等。1997年4月,在“明日青少年与媒介”巴黎国际论坛上,来自几十个国家的学者形成了一种共识,就是:我们正在被青少年甩在后面,我们感到了挑战,我们对自己的无能和无知感到恐惧。甚至教授计算机的教师都感受到这一点,他们发现,许多学生在老师指导入门后,很快地就超过了老师,最后就变成了相互学习。在有计算机的家庭里,孩子常常



成为父母的老师,因为除了他们,几乎没有人可以教父母如何应付不断涌来的知识、信息和技术的潮水。美国麻省理工学院媒介实验室的研究人员为此提出“以孩子为师”,并倡议改变以往的教育观念。

许多父母都从切身经历中得到启示,不能不拜孩子为师。因为他们不仅成绩优秀,还有丰富的生活和适应市场经济的多种能力。譬如对球星、歌星和流行小说了如指掌,对家用电器样样精通。不少大人搞不懂电器的门道,被录像、VCD 等的各种按键弄得眼花缭乱,常常靠孩子帮忙。孩子们的购物水平也惊人,与商家砍价娴熟自如,甚至充满乐趣。平时孩子们外出吃饭大都采用 AA 制,即各付各的钱,看过的书和 VCD 盘也常常折价变卖,让父母难以理解。孩子却说:“物尽其用嘛。再说,我不卖了旧的,哪有钱买新的。”

不仅如此,孩子身上蕴藏的天然的好奇心常常可以提醒我们,我们自己的感觉正在变得迟钝、麻木,孩子的天真和自然也常常可以纯洁我们的心灵,使我们的心情变得更加轻松,生活充满了乐趣。向孩子学习绝不意味着成人的幼稚,恰恰相反,它标志着成人的真正成熟与睿智。在社会学理论里,这种现象被称为双向社会化。

实际上,稍微留心一下便会发现,在今天,我们的孩子不仅仅受成人的影响,他们也在影响甚至改变着成人。北京市开展“一带一”环保活动,就是一个孩子带一个家长上街清除废物。也许可以说,世纪之交乃至 21 世纪教育观念最重大的改变就是:向孩子学习,两代人共同成长。



教育孩子的前提是了解孩子

一些父母认为,自己的孩子,自己生,自己养,每天生活在一起,还用了解吗?不然孩子身上,尤其是心灵上每天悄悄发生的变化,如果不精心对待的话,家长并不能了解。这是父母与孩子的天然差距所决定的。

父母与孩子的差距首先是由心理发展水平引起的。由于儿童的感觉、知觉、思维等尚未发展成熟,他们对外界的感受与成人是不同的。比如同样是看电视剧《鲁西西的故事》,当鲁西西躺在床上哭时,成人看到鲁西西受了委屈,很难过,但一个 4 岁孩子看到的却是“鲁西西不是好孩子,她穿鞋上床”。有关儿童心理

学书籍里,有充分的理论根据说明,成人与儿童的心理发展水平有多大的差距。其次,两代人的知识差距、生活经验的差距以及对新技术的适应能力的差距等都有可能造成代际隔阂。

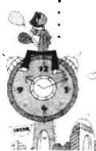
作为家长,您也许会无奈地发现,自己在孩子面前的权威性下降了,孩子人不大心不小,样子还挺张狂,这是今天许多父母都碰到的难题。退回几十年前,父母对孩子几乎有绝对的权威性。他们喜欢说:“我过的桥比你走的路都多。”可是在世纪之交的今天,您敢说比孩子知道得多吗?信息化社会动摇了长辈的权威地位。情况不仅仅如此,计算机时代是成人与孩子同步进入的,而孩子往往比大人掌握得更快,知道得更多,至少在这个领域父母开始失去自己的权威。至于说到孩子的张狂,假如您的孩子在10岁至20岁之间,完全是正常现象。10岁至20岁是国际学术界认定的青春期。心理学家发现,孩子在10岁之前是对父母的崇拜期,20岁之前是对父母的轻视期,30岁之前是对父母的理解期,40岁之前则是对父母的深爱期,直到50岁才真正了解自己的父母。因此,10岁至20岁之间是代际冲突最为激烈的时期。从儿童期进入青春期的少年阶段,最重要的心理现象是“自我意识”的强化。他们渴望独立又屡屡失败,常以苛刻甚至挑衅的目光审视父母和社会,但是代际冲突具有不可估量的积极意义,它是社会前进的基本形式之一。当然,父母的权威主要来自人格的魅力,而不仅仅是知识。不过,如何对待新知识和新信息,尤其是如何对待走向新世纪的下一代,往往成为两代人能否和谐相处的关键。当您不接纳下一代时,两代人关系极容易雪上加霜,而当您接纳下一代时,两代人都会生机勃勃富有活力。

总之,作为成熟的父母,应当是善于与孩子沟通的,即善于发现孩子在想什么,在干什么。当孩子做出一些成人难以理解的事情时,父母不是当即质问或训斥,而是平心静气地思考一下:孩子的行为是否有合理性?如果缺乏合理性又是为什么?经过这样的思考,父母则容易了解孩子,而了解孩子恰恰是教育的成功之道。



没有信任就没有教育

父母大都喜欢自己的孩子,但能否信任孩子却成了一个未知数,因为许多孩子的行为令大人不解甚至反感,这怎么谈得上信任呢?譬如,当您的孩子考试考



砸了,您会相信孩子的陈述吗?您会不会怀疑他贪玩不用功?或者怀疑孩子智力有缺陷?每逢考试过后,常常听到大人训斥孩子:“你这是怎么学的?连这么容易的题都不会,简直是猪脑子!”有的家长带孩子去测智商,有的家长送孩子去做感觉统合训练,花了上千元也不奏效。一位参与过检测的心理学教授感叹说:“这孩子没毛病,是家长有病!”

心理学研究说明,在0~14岁的儿童中间,弱智儿童仅占1.07%,而超常儿童则在3%以上。也就是说,98.9%的孩子不存在智力问题,而是爱学不爱学、会学不会学、勤奋不勤奋的问题。即使是那1.07%的弱智儿童,经过适当的训练和热情的鼓励,也会有不同程度的进步。香港有些弱智儿童种的南瓜个儿特别大,这不是教育的奇迹吗?

当您的孩子考试成绩不理想时,作为父母一定要相信孩子,相信孩子自己也是很痛苦的,相信孩子也是非常愿意学好的,并相信孩子有能力达到自己所期望的目标。这种信任是非常重要的,因为它能使孩子在挫折面前镇静下来,得到精神上的鼓励。与此相似的问题是,当您的孩子闯了祸,甚至犯下严重错误时,您是否会说他是坏孩子呢?“坏孩子”永远是父母的忌言,相反,您应当对孩子肯定地说:“你是个好孩子!”这是一种更符合儿童心理发展的教育思想。

事实表明,没有信任就没有真正的教育。



别抹杀孩子的童趣

不知从何时起,如今的家长开始觉得正规的学校幼儿园已不能够满足他们对孩子的期望,于是对孩子进行大量早期的额外教育投资,并蔚然成风。很多孩子除了一周五天的幼儿园生活外,晚上则要练钢琴、背古诗,周末还得去英语班或绘画班,在这些日复一日的奔忙中,孩子喊累,喊委屈,因为他们失去了在院子中踢球做游戏的欢乐,错过了和会开花的不会开花的植物交朋友。充斥他们生活的是没有快乐的百草园,只有压抑的三味书屋,他们会背诗、会画画、会弹琴、会说让大人赞叹的“聪明”的话,却不会玩过家家、捏泥人、打雪仗、扎猛子、吹柳笛……他们拥有太多的优越条件,却失落了本该属于他们的童趣,过早地成人似的承受竞争和压力。

孩子喊累,大人们也不轻松。面对独生子女,面对孩子今后莫测的世界,他们拿出家庭收入的1/3来抚养孩子,目的只有一个,让孩子能成才,能过上一种不同父辈的全新的生活,能在今后的人生竞争中立于不败之地。有识之士意识到这是对孩子的扭曲,可是你不在孩子身上投资,别人在投资,一种潜在的担心孩子今后缺胳膊少腿的恐慌,使得他们不能不违心地剥夺孩子的童趣。

让孩子拥有一份纯真的天性和不灭的童心吧!让平静、轻松、温暖、纯洁的阳光照耀孩子成长吧,别抹杀孩子的童趣。扭曲的梅树固然美艳,但它们毕竟是病梅!



加强孩子的情感教育

孩子长大了,感情也开始复杂了。这时和孩子探讨他的感情,对他的交友、举止,甚至提高学习成绩都是有帮助的。

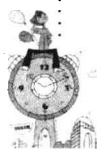
孩子们到了五六岁,感情上发生了变化。他们逐渐超出了低龄儿童的喜怒哀乐,感情生活变得日益复杂。低龄儿童不在乎阅读的方式,也不在乎流出的鼻涕有多难看——但五六岁的孩子就开始意识到别人对自己的看法和自己需要采取的应对方式。尴尬、笨拙、内疚、忌妒和寂寞等不熟悉的感情会困扰这个年龄阶段的儿童,甚至给他们带来恐惧。

一位母亲发现,当舅舅家两岁的儿子来家里做客的时候,她不曾预料到的是,妈妈对小弟弟过于热情,5岁的女儿就对弟弟突然产生敌意,妈妈的态度不得不做出一定的调整。这位妈妈告诉我们:“女儿承认自己对弟弟非常生气,但她自己也不知道是为什么。”

经过一番委婉的询问,妈妈发现女儿是有了一种不安全的感受——并不是关于小弟弟,而是关于她自己的地位。她是家里唯一的宝贝,而现在有人和她分享母亲的爱了。

五六岁的年龄阶段是人生中更多地了解感情的最佳阶段。心理学家认为:在幼儿园里,老师鼓励孩子们自律与相互合作很重要。对孩子来讲,最重要的一点就是教他们认识和控制自己的感情。

受到父母情感教育的儿童,举止更得体、能在烦躁时克制自己,而且注意力



更易集中,能在交往中形成友好的人际关系,学习成绩也更好。

这个年龄阶段的孩子也正在发展与朋友密切相处的能力,这也将对孩子的成长有长远的影响。研究表明,五岁时能体察到他人情感的儿童,四年以后也很少会在行为或学习方面出问题。因为要理解别人的意图,首先就要意识到自己的感情。

父母怎样才能教孩子培养感情技巧,为孩子的生活提供有益的帮助呢?专家们提出了如下策略:

表达自己的感情。这样做可以向孩子表明,感情是重要的,值得探讨。你可以这样告诉孩子:“对明天的演讲,我感到很紧张。我觉得散步会让我放松一些。”

全面地关注孩子的所有感情。关注孩子微妙的感情波动,如失望或担忧等,在他们体验到这种感情时帮他们识别不同的情绪。

善于理解。向孩子表示你能真正理解他的感情。对于他的忧虑或怒气,你可以平静地表示没什么大不了的,从而帮助他冷静下来,但这样做可能会让他怀疑他判断自己感情的能力。

说明消极的感情是一种正常的现象。你可能没法准确区分如下感情:生气、忌妒、贪婪和不礼貌。你可能会说:“我明白,在公交车上小朋友不愿和你坐在一起,让你觉得受了伤害,觉得寂寞了。”然后再解释说,“不过,忿忿不平地叫他的名字不是解决这个问题的办法。你还有不同的办法吗?”

描述感情。可能你要会花不少的时间和精力才能发现,孩子的动怒是因为别人不让他休息。但你让他学会对自己的感情加以描述有助于他找到自我控制的感觉。当您的孩子使用一个单词来描述自己的感情时,就表明他的两个脑半球都在工作,并可以帮助他将注意力集中到所处的情景中,并冷静下来。

建立感情词库。如果教会孩子明白一些具体的词汇,如“失落”、“内疚”或“孤立”等,有助于你的孩子从一种混乱的恐惧感情状态中走出来,进入正常的可以说明白的生活状态。有时他也会自言自语,自我安慰:“小鹏想让我忌妒他,我才不呢,我要离开这里。”

引导孩子找到解决方案。孩子一旦了解到他感情的来源所在,感情的问题也就比较容易解决了。他可能会认识到自己感觉寂寞的原因是小朋友不愿和自

己玩,而不只是自己感觉“很糟”。你可以帮助孩子寻求下面的解决方案:让他给朋友打个电话,或者去拜访邻居。他下一次感到寂寞时,就可能会利用这些思想来解决问题,不再需要依靠您的帮助了。

创建感情 ABC。为帮助孩子了解不同的感情,可为每个字母确定一个表示感情的单词:A 代表忧虑、B 代表勇敢、C 代表自信等。

从文学作品中寻找可对孩子进行感情教育的时机。给 6 岁左右的孩子读《白雪公主和七个小矮人》,或者和他们一起看电视电视节目时,告诉他们这些角色表达的感情是什么,为什么会这样。

寻找感情的游戏。外出购物时,让孩子观察带有各种不同感情的人。他会看到哪些是情绪高昂的人、困惑的人、烦恼的人、害羞的人、紧张的人? 这样也很有趣哦!

“听话”儿童是问题儿童。

中国的孩子从小听得最多的词儿,便是“听话”二字。他们较早接受的观念之一是“淘气是不好的”。因此中国孩子最大的缺点是“独立性差”和“胆小”。然而从现代教育的眼光看,我们应当重新审视这种使用频率最高的家庭语言。

《少年儿童研究》杂志曾推出这样两句话:“淘气的男孩是好的,淘气的女孩是巧的。”同时还提出:“‘听话’儿童是问题儿童。”据说,在上海引发了一场大讨论。

为什么说“听话”儿童是问题儿童呢? 我们稍加观察即可发现,所谓“听话”儿童,常见的特点是有问题也不提出来,更不与长辈争议。实际上,只强调“听话”容易培养儿童的奴性,使其毫无独立性,对所有问题缺少个人见解,对邪恶势力无力抗争,以至人格扭曲,成为“问题儿童”。媒介中经常报道的某某模范人物自杀或犯罪之类,往往是由问题儿童演化为问题大人的。但是,这个问题至今也未引起人们的警觉,更显示出此问题犹如潜伏的癌症一样可怕。

教育家陶行知先生曾有“六大主张”,十分精辟,他提出:“解放儿童的头脑,使其从道德、成见、幻想中解放出来;解放儿童的双手,使其从‘这也不许动,那也不许动’的束缚中解放出来;解放儿童的嘴巴,使其有提问的自由,从‘不许多说话’中解放出来;解放儿童的空间,使其接触大自然、大社会,从鸟笼似的学校解放出来;解放儿童的时间,不过紧安排,从过分的考试制度下解放出来,给予民主

生活和自觉纪律,因材施教。”

假如中国实施了陶先生的“六大主张”,培养跨世纪的新型人才便有了保障,因为未来人才的旗帜上最鲜明的两个大字是“创造”,而带着锁链是难以创造的。可是,为什么“假如”呢?为什么“假如”了半个多世纪还在“如”?我建议父母们不要期待上帝施恩,从自己做起吧,从自家做起吧,最先解放者必定是最先觉醒者。



让孩子为自己的过失负责

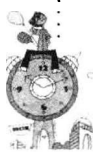
是否有责任心,是衡量一个人是不是现代人的重要标准。因此,从小培养孩子的责任心,是培养独生子女健康人格的基本内容之一,其中,特别要注意对孩子过失的处理。

孩子由于年幼缺乏知识和经验,经常会造成一些过失,这毫不奇怪。譬如,不小心打碎了物品、一时冲动伤害了别人、粗心大意造成了麻烦等。发生这类过失的时候,许多父母会责怪孩子,如这样说:“你怎么搞的?能这么做吗?讨厌!快走吧,回家写作业去。”于是,孩子没事了,什么责任也不必负,回去该学习就学习,该玩就玩。父母则留下来承担责任,又是道歉,又是赔偿。如此这般,孩子怎么可能有责任心?细想一下,不正是父母剥夺了孩子履行责任的机会吗?

1920年,有位11岁的美国男孩踢足球,不小心踢碎了邻居的玻璃,人家索赔12.5美元。当时12.5美元可以买125只生蛋的母鸡。闯了大祸的美国男孩向父亲认错后,父亲让他对自己的过失负责。儿子为难地说:“我没钱赔人家。”父亲说:“这12.5美元借给你,一年后还我。”从此,这位美国男孩开始了艰苦的打工生活。经过半年的努力,终于挣足了12.5美元,还给了父亲。这位男孩就是后来成为美国总统的里根。他在回忆这件事时说,通过自己的劳动来承担过失,使他懂得了什么叫责任。

一般来说,孩子有了过失的时候,恰好是教育的良机,因为内疚和不安使他急于求助,而此时明白的道理有可能刻骨铭心。当然,在这种时候,父母应当保持冷静,尽量不要大声训斥,更不要夸大其词恐吓孩子,而应当实事求是地讲清道理,明确指出弥补过失的办法。

从一定意义上讲,也可以把孩子发生过失的时刻称为关键时刻,因为能否处



理过失具有关键作用,如果处理不当,孩子也许会毫不在意责任心,或者过于恐惧而导致精神崩溃;如果处理得当,孩子可能会吃一堑长一智,由此走向成熟,成为一个富有责任感的现代人。所以,不论孩子有什么过失,只要他有一定的能力,就应当让他承担责任,这是现代父母的真正爱心。



尊重孩子的权力

有一位母亲当过30多年老师,却犯了一个后悔莫及的错误。一天,她发现儿子在自己的屋子里烦躁地走来走去,她隐隐知道,上高中的儿子在谈恋爱,碰到了挫折。她暗暗祈祷:儿子啊儿子,你可有点出息,别为这么点儿事想不开!一会儿,儿子出门了。妈妈再也按捺不住急切的心情,想方设法撬开了儿子的抽屉,取出了儿子的日记。可是,当她翻开日记时,手却像被烫了一样,原来儿子在日记中夹了一张纸条,上面写着:“妈妈,我料定您会来偷看我的日记,我瞧不起您!我有烦恼是自己的事,您不必管我,我能挺过这一关!”这位母亲说:“道高一尺,魔高一丈。我低估了孩子的能力。还是应该尊重孩子啊。”

尊重孩子,是因为孩子一出生,就是一个独立的个体,并且被认为是一个权利主体。他(她)不是父母的附属物,他们的人格尊严受国际、国家和地方各种法律法规的保护,所以父母应该尊重孩子。上面这位母亲认为孩子能力提高了,才意识到要尊重孩子,其实是不正确的。从法律角度讲,无论孩子是否有这种“能力”,他们都应该受到尊重。

尊重孩子,按照《儿童权利公约》所说,就是要尊重孩子的生存权、发展权、受保护权以及参与家庭、文化和社会生活的权利。根据《未成年人保护法》,这些权利一概受到法律的保护,当然还包括儿童的隐私权(偷看孩子的日记、信件就是侵犯了孩子的隐私权)。也许,您看了这些权利会坐不住了,这么点儿的孩子有这么多权利,谁还管教得了?其实,一个珍惜自己权利的人,比一个不珍惜自己权利的人更好教育,因为所有儿童权利都在教会孩子做人,而不是其他。当父母们尊重孩子的权利,并引导孩子珍惜自己的权利时,真正有益的教育才能开始。

从另一角度说,只有被人尊重,孩子才可能获得自尊,并可能学会尊重别人,而自尊和尊重他人是成为一个具有健康人格的人的首要条件。由于孩子年幼,

自尊意识处于稚嫩状态,特别容易受到伤害,所以更应当给予保护。可以说,是否尊重孩子,将对孩子一生的发展起重要作用,值得父母们予以特别的重视。



教孩子慷慨待人

“小气”是一种不良的性格特征,及早防止与纠正孩子的“小气”行为,是父母早期教育的重要内容。

“小气”的儿童有哪些表现呢?

儿童心理学家研究指出,“小气”的儿童,除了具有“食物不肯给别人吃”、“玩具与学习用具等不愿借别人用”的最直接特点外,还具有如下主要特征:

做事斤斤计较,爱讲条件;自我牺牲与奉献精神较差;自私自利;思想比较保守,缺乏同情心;适应能力较差;心胸狭窄,嫉妒心强;做事比较犹豫、多疑,缺乏果断性。

孩子为什么会形成“小气”的性格呢?这主要是因为:孩子身边人员的“小气”行为与不良的教育的影响;父母及家长过于溺爱孩子,使孩子养成了独食、独玩等不良行为习惯;孩子缺乏交往,没有机会体验与人分享快乐;有的家庭经济状况不佳,孩子的一些要求不易满足也是一个重要因素。

怎样培养孩子慷慨待人的品格呢?

1. 为孩子树立良好的榜样

父母的行为对孩子有着最直接、最持久的影响作用,为孩子树立学习与模仿的榜样是父母的首要任务。在日常生活中,父母应首先做到慷慨待人。如肯把东西借给邻居使用,能主动把好吃的食品拿出来让别人吃,乐意把自己心爱的物品转让给别人等。

2. 在孩子熟悉的人群中寻找慷慨共事的榜样

让孩子多与这类儿童或成人交往,在长期交往过程中,孩子便会不知不觉地学着别人的样子慷慨待人。利用电影、电视、童话、故事等文学作品中的慷慨形象教育孩子、熏陶孩子。在各种榜样行为影响下,孩子便会逐渐产生慷慨待人的

意识,为慷慨品格的形成奠定良好的基础。

3. 给孩子提供练习分享行为的机会

慷慨待人的品格是在实践活动中形成的,所以父母在日常生活中应尽量为孩子提供一些机会,让孩子的分享行为得到练习。如买回的糖果不要全部留给孩子吃,要让孩子亲自把糖果分给家庭成员,与家人共同分享;玩耍时,引导孩子把心爱的积木、玩具等分一些给小朋友玩。在这些练习中,家长应及时称赞孩子的慷慨举动,使孩子得到快慰的心理体验,促进孩子慷慨行为的进一步发展。在孩子与小伙伴交往过程中,家长还可以指导孩子相互交换玩具进行玩耍,在反复交换玩具的过程中,孩子就会逐渐明白礼尚往来的必要性与相互帮助的重要性。这对孩子慷慨品格的养成也有着重要的意义。

4. 鼓励孩子帮助困难者

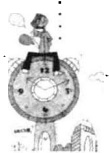
在我们的生活中,常常会遇到一些需要帮助的贫困者与受难者,家长应鼓励孩子解囊相助。如把自己的玩具或食物送给贫困家庭的孩子,把自己的压岁钱捐给受灾的地区或需钱治病的人们,也可以让孩子帮助困难者做一些力所能及的事情以减轻其负担。孩子在反复领略助人的乐趣之后,就会把这种乐趣作为一种强烈的精神需要,去输出、去追求,最后形成稳固的慷慨待人的性格特征。

现在的小孩子真是花销无度,见啥要买啥,一点也不爱惜钱财,原因是什么?因为家里的钱是“公有制”的,花起“公家”的钱小孩子自然不会心痛。

为了让小孩子花钱知道心痛,必须把家里的钱来一次“私有化”改革,其实很简单,就是把过去咱一家人共有的钱,分成三份:爸爸的,妈妈的,孩子的。

当然,孩子的钱不要凭空划到他的账上,而是要看孩子每个月对家庭做了哪些贡献,根据贡献大小分配“工资”,这“工资”就是孩子的私有财产了,其他的当然就是爸爸的和妈妈的了。因为是按劳分配,所以小孩子分到的零花钱是自己的“血汗钱”,这样就完成了“私有化”改革了。

在“改革”的过程中,小孩子一可感到自己的钱财来之不易,二可感到这钱确是自己的,大凡是人,对来之不易的私产都是会倍加珍惜的,这钱就不会轻易乱花了。如果有一天,你与孩子一起去逛街,临行可对孩子说:“各人带好各人的钱



呵。”这时，你用眼瞟瞟孩子，那样子可吝啬了：小心地打开自己的钱袋，权衡再三，多带些呢，还是少带些呢？最后一定会是少带的，或者干脆一文不带了，再也不会像先前那样，花起“公家”的钱狮子大开口。你看，节俭的习气靠“私有制”来养成，这样就可以让孩子渐渐学会如何打理自己的钱财了。

走在街上，因为孩子“自己有钱”，看到好吃的、好玩的，买不买全是自己来做主，不会再缠着大人要钱买物了——不花就省下，花光了就干瞪眼（渗透了花钱要有预算的观念）。不过我可提醒大人，看到孩子“手头紧”，你可千万别心太软，又给他几十元随意花，这样的后果是：“私有化”改革会失败，孩子又会变成花钱的“祖宗”。



塑造孩子正确的理财观念

有位朋友去美国探亲，从小在美国长大的侄女带朋友到向往已久的迪斯尼乐园玩。当时有点像刘姥姥进大观园，美国的地大物博就连迪斯尼乐园附设的停车场都大得令她惊讶，一座可停上万辆车的停车场，停好车后还有接车载客到乐园门口。由于停车场实在太太大，车停好后，小侄女随手拿出小本子和铅笔，把车子位置的代号记下来，她说，如果不记下来，到时候找不到车可就麻烦了！确实，后来朋友在美国生活的那段时光，常有时忘记停车位，找车找得满头大汗。

美国的小孩有些地方比华人小孩独立。朋友的小侄女，从上小学起就自己洗衣服、做早餐，带妹妹坐校车上学。她随身都带着小本子，记账或记一些事情。

朋友的小侄女从来不乱花钱，尽管家庭比较富裕。小侄女这么有教养、这么替人着想完全是从小的生活和家庭教育有关，从小就养成记账和节俭的美德。她深知父母赚钱不容易。相较时下的草莓族、月光族，有这样的小侄女，让朋友感到很骄傲。

言教不如身教，理财是人生重要的一环，但很可惜的是，我们的教育竟然从不教导孩子如何理财。因此，这个重责大任自然要由父母扛起，教孩子从小养成记账的习惯，给他们一本小簿子，要他把花的钱、拿到的零用钱都一五一十地记下来，然后再告诉他们，何者当用、何者不当用，告诉他们节俭是美德。这样孩子长大了，才会像朋友的小侄女一样懂事。

从小朋友上小学起,做父母的就要开始注意他们对钱财的倾向和态度。给零用钱的同时,也给他们小本子,要他们把每笔零用钱记下来,而且每笔花费也要记下来。父母偶尔带孩子买买玩具,也是教育机会,要求他们用平时存下的零用钱来买,不要太大方地直接就掏钱买给他们。

父母这样做不是小气,而是要让孩子知道东西得之不易。也许孩子看中了某件玩具超出了手上有的零用钱结存,父母也可以用借贷的方式,表明先借不足的差额,要孩子们用以后节省下来的零用钱还回差额。

有借有还,再借不难,这句话绝对适用亲子理财,父母不是孩子们需索无度的金库,千万别养成孩子钱来伸手的坏习惯。



亲子理财由妈妈做起

A 先生与 B 太太是对白领夫妻,两个人成天忙于工作,难得有时间休闲。家中唯一的小朋友刚读小学一年级,就由邻居阿姨照顾,A 先生一家真正的亲子互动时间往往得到晚上八、九点才开始,小朋友反而和邻居阿姨比较亲,A 先生和 B 太太也很无奈。

A 先生的情况很普遍,夫妻两人都上班才能支付高昂的生活支出,难免疏于照料小朋友,家庭教育和学校教育往往无法串联,唯一的联系方式就是每天寥寥数语的家庭联络簿。

直到某天 B 太太接到学校老师的电话,说小朋友在学校偷了同学的钱包去买零食,这才使得 B 太太惊觉事态严重。鱼与熊掌不可兼得,如何在工作在教育小朋友间取得平衡点,是许多家庭共同的困扰。类似 A 先生家庭的故事,确实发生在你我周围,如何应对,我的建议是,随时随地找机会教育,尤其是妈妈得多花些心思。因为家庭财务大政,往往是在女主人手中,妈妈比较有机会对子女进行理财或金钱使用的机会教育,当然爸爸也不可卸责,夫妻俩共同经营、塑造子女的正确财务和金钱观相当重要。

如何做呢?类似 A 先生的情况,每天晚上陪小朋友一段时间,例如是睡前的床边故事时间,仔细的父母就可以挑选一些富有意义、简明易懂,且与财务和金钱观念相关的故事讲给小朋友听,或是假日带孩子出门游玩,无论是汽车加油、

买东西都可以传授孩子当用则当、切勿乱花钱的观念，让小朋友在社交的情境下自然学习。



家庭是理财的舞台

曾经有位知名的社会心理学家贺夫曼研究出了个剧场理论，大概的理论内容是：每个人在社会上的活动，好比是各自扮演不同角色的演员，人生是舞台，有前后场之分。例如，某人在办公室和家里的行为、言行就可能有极大的不同之处，因为办公室就好比是剧场的前场，家里是后台，当然粉墨登场时的言行举止就与在后台不同。

其实剧场理论很有道理，父母在孩子面前就该扮演好前场的角色，因为孩子随时在学习、在观察，千万不要忽略孩子的学习能力。我的经验是，小孩子随时在观察父母的言行，从小到大模仿大人的言行，可见家庭对孩子成长及人格塑造的关键地位。

据作者的观察，会理财投资的父母，孩子的理财投资也不会太差。父母如果在孩子面前不把钱当钱用，随意浪费金钱，那小孩成长后可能也会如出一辙。因此，父母是家庭理财和投资的演员，随时把角色扮演好是很重要的，不要以为家庭是后台，就漫不经心。

父母如何扮演好家庭理财和投资的角色呢？首先，要尊重金钱、尊重物质，这是最基本的事。不随意浪费、不乱花金钱，孩子才会对得来不易的财富和物质心存敬意。第二，父母千万不要为钱在孩子面前争吵，许多孩子童年不愉快的经验都来自父母的争吵，尤其是为钱争吵，会使孩子对金钱产生负面的心理阴影，对人格的健全是很不好的。



适时地开家庭财务会议

当孩子上小学后，父母可以试着在孩子面前讨论家庭的财务规划，不一定要强迫孩子参加，但可以关掉电视，全家人聚在客厅试着让孩子软性地参与家庭的财务讨论，此时，父母可以把每个月的收入和支出算一算，列出资产负债表，用软

性引导的方式,在孩子心中建立起初步的理财观念。

此外,当有保险员拜访时,父母也可以让孩子参与,共同聆听一些理财和保险的观念,这种机会教育千万不要放过。

教导孩子做个精打细算,但不小气的人,有赖父母的引导。这种前场的角色扮演机会,也许是带着孩子出门打牙祭,如何吃的好又吃的省,在决定餐厅前可以比较一下价位、菜色并让孩子参与意见,如此一来,精打细算的精神就显现出来,全家又吃的愉快,一举两得。

正确观念的建立,是理财和投资最重要的关键。此外就是执行力。而正确的观念需要从小塑造,孩子年纪愈小可塑性就愈高,如何在不引起反感或不揠苗助长下,建立下一代的正确理财投资观念,就要看父母角色扮演是否成功了!



教孩子学习理财

大富翁是许多人童年时玩的游戏。还记得,我头一次玩大富翁好像是在小学二年级。那时候没有电动游戏机、没有计算机,只有玻璃弹珠,玩大富翁真是至高无上的乐趣。

大富翁是孩子的理财和投资的很好入门工具。尤其是能从游戏中学习理财和投资,更是不可多求的途径。小学阶段玩大富翁,除了可以认识货币的交换价值以及货币投资所能产生的加乘效应外,也可以学习现金流的观念。

我建议家长们多和孩子玩大富翁,培养亲子感情。孩子大约幼儿园中班到大班就可以了解和玩这种游戏,只要父母耐心从旁引导,孩子很快可以进入状态。不过,我要提醒家长的是,不要太刻意将大人世界的理财和投资观念一开始就灌输给孩子,最好是让他们自然的进入状态,从错误和失败的经验中学习正确的理财和投资方式、建立正确的观念。

的确,“守财奴”和“月光族”都非智者。“吃不穷,穿不穷,不会算计要受穷”。中国人向来精明,素以节俭自律著称。但这样的传统在市场经济的冲击下好似成了“真空”,家长们越来越有钱,“补偿心理”使他们总想让孩子们少受些苦,但“富不过三代”,与其留着金山银山给子女,还不如教他(她)如何理财。如何和孩子谈理财,这个话题应该提升到“学会生存”的高度来对待。

第七章 改变你的交友观念

GAIBIAN GUANNIAN
GAIBIAN MINGYUN



朋友是什么？

朋友间应该怎样相处？

如何确定交友标准？

你如何在复杂的人际关系中受到欢迎，并结识真诚的朋友？

希望这章能给你答案。



不要被嫉妒所伤

所谓嫉妒？嫉妒就是害“红眼病”，就是当一个人发现其他人在某些方面（如金钱、才能、地位、名誉甚至爱情等）比自己强时，就会产生一种不良的情绪感受，如难受、不舒服、烦恼、痛苦、怨恨，从而竭力想超过他人。

嫉妒是人类最为常见的一种心理现象，它是一种微妙的情感，强烈而又隐蔽，即使你不愿意承认，它也会时不时地表现出来，但这并不见得是件坏事。心存适当的嫉妒，是不甘示弱表现，它可以转化为推动自身前进、超越他人的动力。

比如看见别人在某一个领域获了大奖，或在技术上比自己高出一筹，或在学习上出类拔萃，就会既羡慕又不服气，心里暗下决心，一定要赶上或超过他。有这样的嫉妒心，对于自己和社会未尝不是一件好事。所以不要太在乎别人的嫉妒。但这只是嫉妒的一方面，另一方面如由嫉妒而使坏，去诋毁和阻拦别人，自己达不到别人也休想，这样的嫉妒就有点可怕了。这种情况下，嫉妒就成了灾难的根源。

三国时的周瑜，就是一个例子。他嫉妒诸葛亮的智谋，三番五次难为诸葛亮，诸葛亮每逃离一次嫉妒的迫害，就使周瑜的嫉妒增加一分，周瑜最终因为嫉妒送掉了自己的性命。

成语“一桃三士”，讲的是皇帝赐予三个大臣一个桃子，三个人都想把桃子据为己有，互不相让，于是决定以决斗定胜负，最后，三人都死于对方的剑下。

人们通常以为，嫉妒是女人的专利，其实不然，男人同样是嫉妒的受害者。女人容易嫉妒，但女人也容易消除嫉妒，并且当女人嫉妒的对象遭到厄运时，女人会转而同情他；男人的嫉妒则像不断蔓延的毒藤，甚至会使他们失去理智，以报复来平衡自己被扭曲的心。

那么，我们会嫉妒什么样的人呢？亚里士多德有这样一段非常直白的说明——我们嫉妒那些在时间、空间、年龄或声望方面接近我们的人，也嫉妒与我们竞争的对手。我们不会嫉妒那些生活在100年以前的人，那些未出生的人，那些死人，那些在我们或他人看来，远低于或高于我们的人。我们恰恰嫉妒那些和我们有相同奋斗目标的人。

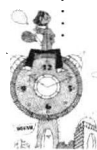
人人都有嫉妒之心，但并非任何人都会被嫉妒所伤，只有那些虚荣心极强、心胸狭窄和贪婪的人，有一定地位又唯恐下级超过自己的人，思想偏执、“夜郎自大”的人，好胜心过盛却存有不良动机的人……只有这些过于嫉妒的人，才会为嫉妒所伤。

我们嫉妒别人，也会被别人嫉妒。别人的嫉妒，是从反面证明了自己优秀或者卓越。不要被嫉妒打倒，如果别人的嫉妒能把你打倒，这说明你虽然可能是优秀的，却不是最优秀的，尤其是在意志上。

对待嫉妒，要有好的心态和正确的应对方法。面对嫉妒或由此而来的恶意中伤，最下策的反应就是反唇相讥。因为这样，你会因为别人的无聊，而使自己也变得无聊，上了别人的圈套。

冯骥才写过一篇关于富人区的故事，提到了不同人的嫉妒心态。

刚到美国，一位美国朋友陪他去富人区观光。看着那些千姿百态的房子和庭院，个个幽雅、宁静、舒适，恍若人间天堂。冯先生问身边的美国朋友：“你们看见富人们住在这么漂亮的房子里，会不会嫉妒？”这位美国人惊讶地看着他说：“嫉妒他们？为什么？他们能住在这里，说明他遇上了一个好机会。如果将来我也遇到好机会，我会比他们住得还好！”这是一个标准的“老美”式答案，美国人很看重机会。后来冯先生去日本，日本朋友也热情地陪他去看富人区。冯先生又问日本朋友同样的问题，这位日本人想了想，回答道：“不会的，如果一个日本人见到别人比自己强，通常会主动接近，以便把他的长处学到手，再设法超过他。”



日本人真厉害！回国后，他将同样一个问题问一位南方人时，得到的回答却是：“何止嫉妒？恨不得把那小子宰了！”

也可能是文化差异的缘故，相同的嫉妒会导致不同的结果。再看一例：

一家外资企业，由于经营业绩较好，老板决定为员工加工资，增额为100元。但是老板对增资又有一个规定，并非每一个员工都增资，只从每一个小组当中推举出一名。到底谁能得到，由各个小组自行决定。各组的名额很快就报上来了。日本组推选来的是一位技术娴熟资格较老的员工；越南组报上来的是一位工资最少的员工，老板看了很满意。再看韩国报上来的是一位谁都不得罪表现平平的员工，老板也不很在意，既然是各个小组自己的决定，所以就尊重大家的意见。这位老板很想知道中国员工小组推举的是什么样的人，可是迟迟不见名单报上来，老板只好亲自去了解情况。跑去一看，才发现他们正为这100元吵得不可开交，每一个人都说自己的技术好，都比别人棒，都不肯让出这100元。最终他们做出这样的决定，要求老板给他们每一个人增加100元。老板一生气决定取消给中国员工组增加工资。



圆通而不圆滑

做人做事必须圆通，只有圆通才有方式方法可言。

一个国家，一个社会，必须分清是非，建立自身的道德原则和价值标准，这是“方”，“无方则不立”。但是，只有方，没有圆，为人处事只是死守着一些规矩和原则，毫无变通之处，过于直率，不讲情面，过于拘泥于礼仪法度，不懂得根据具体的情况灵活把握，则会流于僵硬和刻板。比如，郑人买履的故事，他在去市场买鞋之前，先量好自己脚的大小尺寸，等到了市场才想起自己忘了拿尺码。卖鞋的告诉他为什么不用脚试一试呢？他回答说，宁可相信尺码，不信自己的脚。还有刻舟求剑的故事等，就是指这种做人拘泥于已有的条条框框，刻板，僵化，不知变通。做人，要学会圆通，但不能圆滑。

圆通就是通常人们所说得持经达权。它意味着一个人有一定的社会经验，对社会有一定的适应能力，能处理得好人与人之间的关系，对复杂的局面能控制得住。

圆滑这两个字，人们一般是不太喜欢的。那么，究竟什么是圆滑呢？它是指

一些人在做人做事方面的不诚实、不负责任，油滑、狡诈、滑头滑脑。圆滑的人外圆内也圆，为变通而变通，失去原则。有圆无方失之于圆滑。离经而叛道，表面上看是对人一团和气，实际上已丧失了原则立场。

圆滑是一种“泛性”。它可以表现在一个人如何做人的各个方面、各个层次之中：既可以表现在他的“政治行为”之中，也可以表现在人的“工作行为”之中，还可以表现在一个人待人接物的细小事务之中；有成熟意义上的圆滑，如“老奸巨猾”，也有一般意义上的圆滑，如为了占小便宜之类的圆滑。

圆滑的人在回答问题时，不是直截了当地表达自己的立场和观点，而是含糊糊糊，模棱两可，似是而非。比如：“请问要喝咖啡，还是红茶？”圆滑的人不是明白爽快地回答“咖啡”或“红茶”，而是这样回答：“随便”或“哪样都可以”。林语堂先生把这种表现称之为“老猾俏皮”。他打了一个比方：假设一个9月的清晨，秋风倒有一些劲峭的样儿，有一位年轻小伙子，兴冲冲地跑到他的祖父那儿，一把拖着他，硬要他一同去洗海水浴，那老人家不高兴，拒绝了他的请求，那少年忍不住露出诧怪的怒容，至于那老年人则仅仅愉悦地微笑一下。这一笑便是俏皮的笑。不过，谁也不能说二者之间谁是对的。

在对某些问题的判断和看法上，圆滑的人常以“很难说”或“不一定”之类的话来搪塞。每一句话都对，听起来很有道理，但是说了等于没说。在遇到什么重大的事或难办的事时，圆滑的人更是一般不会轻易表态。往往只在有了“定论”之后才发表他的“智者高见”，事后诸葛亮的“妙语”比谁说得都好听。

圆滑的人一般都是“随风倒”的人。像墙头上的草，善辨风向、见风就转舵。这类人，没有是非标准，“风向”对他们来说是唯一判别的标准，谁上台了就说谁的好，谁下台了又开始说谁的不好。

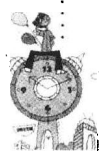
圆滑的人，情感世界复杂多变。待人接物显得非常“热情”，充满了“溢美”之辞，然而只要你细细地观察，这类“热情”中不乏虚伪的成分。

圆滑者可鄙，做人应做到圆通而不圆滑。



协调而不讨好

现实社会不是生活在真空，无时无刻不充满着权力的较量，利益的纷争，性格差异的摩擦，你即使一点不去争，也有人与你争。甚至还有那么一种得寸进



尺,想骑在别人脖子上的人,你退一尺,他就进一丈,你给他吞一个指头,他就要吞到你的手肘。在这样的环境中,一个人若想成就一番事业,花费的代价无疑是巨大的。良好的人际关系,融洽的环境氛围有助于一个人脱颖而出,发挥自己的聪明才智,实现自己的人生价值。对此,不同的人采取了不同的方法和策略:一种是讨好,一种是协调。

协调是着眼于自我调整,主观适应客观,个人适应集体,不断地使自己与周边的环境保持一种动态平衡。而讨好与协调不是一般方式方法上的区别,首先是它的着力点错位,不是强调主观,调整自我来适应客观,而是迁就和迎合他人的需要,来换取别人对自己的宽容或姑息。

讨好者的目的与动机并不是对称的,它不是通过调节个人与群体的关系,而是为了谋求狭隘的个人利益和需求,去讨好那些与自身利益有关的人特别是那些有权有势的人。人都有一个弱点,喜欢听恭维话。对人说一些赞誉之辞,如果能言者由衷,恰如其分,适合其人,相当有分寸,而不流于谄媚,将是一种得人欢心的处事方法,听者自然十分高兴,这未免不是好事。如果不问对象,夸大其词,竭尽阿谀奉承之能事,不仅效果不佳,有时还会被别人称为马屁精,落个坏名声,而且,花费的代价大,成本高。因为他不能做到同时去讨好所有的人,为了不得罪人,他必须不断地讨好,这不仅加大了成本,而且活得很累;更主要的是毁了自己的前程。

习惯于讨好的人,是不讲究做人原则的,当面一套背后一套,在人前讲人话,在人后讲胡话,为个人私利所左右,为讨好他人而失去自己的竞争力。大凡有正义感的人,对两面三刀的家伙是非常反感的。

我们说要善于协调,并不是要人处世圆滑,不得罪任何一方。也不是要人当面一套、背后一套,当着张三说李四,碰到李四又说张三。但一个人如果能在坚持大原则的情况下适当对一些无关大局的事做一点让步也是可以的,如果你能做到大家都喜欢你,那么在你的世界就是以你为中心的,你并没失去什么,却会有意想不到的收获。而且,你生活在气氛融洽的环境中,也会感受到更多的快乐。

善于协调的人,一般人际关系都十分融洽,在生活中也常常看到这样一种人,他既不拉帮结派,又不是独来独往,他是介于二者之间,这种人往往能为人所接受。所以,办起事来左右逢源,得心应手,提高效率。因此,要谋求生存和成功,营造良好的人际氛围,讨好不是良策,协调才是好办法。



和而不同

“和”是中国传统哲学中一个影响深远的理念,这种理念渗透在人们心中,表现在各个领域。

“和”首先是一条经世致用的原则。

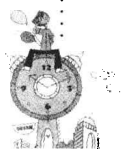
儒家有句名言叫做“和为贵”。兵家有个理论叫做“天时不如地利,地利不如人和。”治家者有一条经验:“家和万事兴。”经商者有个信条:“和气生财。”治国者讲究和平。由此可见,谋“和”是人生的一项重要组成部分。古往今来,“和”是贤者仁人所追求的境界。在我们周围可以找到许多以和为贵的凡人,在历史上,谋“和”,求宽容、大度的例子更是屡见不鲜。这一切无不在昭示人们“以和为贵”,不要以邻为壑,它能平息仇恨的怒火,不再冤冤相报,化干戈为玉帛。

日本人也十分重视“和”,甚至有的企业家把它当作自己的经营理念和企业精神。但中国人主张的“和”与日本人所尊崇的“和”有所不同。日本人的“和”是指完全抛却自己的主张,众口一词,赞同团体的意见,最终达成一致的看法。这种意思比较接近孔子提出的“同”。“同”是没有自己的意见,盲目附和别人的态度,人云亦云。孔子说:“君子和而不同,小人同而不和。”“和”是指一方面坚持自己的独立自主,另一方面又能与周围的人相互协调。“和则生物,同则不济”。

“以和为贵”也是治国者的方略,因为它蕴含和平、太平、平安之意。治国者都希望国内太平,永无纷争;国家之间“和平发展”,没有战争。林语堂认为“和平”是人类的一种卓越认识,中国人尤其酷爱和平,不爱挑起战争,因为他们是理性的民族。受“和为贵”理念的浸润和熏陶,使得大多数中国人从小就养成一种以和为贵的人生理想,他们不嗜战争。

“以和为贵”也体现在人与自然环境的“和谐”上。社会的进步,科技的发展,极大地提高了人类的生活水平和生存质量,但同时也带来了许多负面影响和危害,空气污染,资源枯竭,环境恶化……人与自然的矛盾日益突出。因此,用“和”的理念来整合人们的思想意识,指导人们去行动,有助于实现人与自然的和谐。

“和”在今天仍是一条协调人际关系的重要原则。社会生活的多样化、复杂化使得人与人之间产生种种不和,不和就会产生分歧,有了分歧就会导致摩擦,



摩擦导致矛盾,矛盾激化就会导致争斗。特别是当人们之间有利益冲突时,斗争就难免了,而且斗的方法也举不胜数。有明争也有暗斗,不管是哪种相斗方式都会伤了彼此间的和气,都会造成不必要的损失。

做人应求“和”,而不求“同”,要“和而不同”。提倡“和”,不是要求人们都抱成一团,讲求一团和气,无原则立场地妥协和谦让,而是为了追求一种团结进取的和谐的人际关系,追求工作上的互帮互助的氛围和对人己宽容大度的气量。“和”是成就大业的良好环境,是每个人都渴望追求的目标。一个和睦的家庭,会令人感到温暖;一个和谐的人际关系,会使人感到舒畅;一个和平的环境,会使人安心地搞建设;一个祥和的气氛,让人世充满了温暖。



中庸之道

提倡“中庸之道”似乎有点不合时宜,因为这一思想曾一度被认为是一种处世圆滑、态度暧昧、明哲保身的处世哲学而遭受人们的大加挞伐和批判。其实,从“中庸”思想的本意看,它并不是“奸猾”,置仁义于不顾,为保全自己而明哲保身,而是一种至高无上的德行和智慧。

何谓中庸呢?孔子认为“中庸”即为“中和”。孔子说:“中”是有喜怒哀乐之情而未表现出来;“和”是感情表达时合乎节度。“中”是天下事物的根本;“和”是天下遵循的通则。如果人们能达到中和的境界,那么,天地间的一切就会各得其所,万物也就顺其自然而生了。

凡事,取乎中,是应付时代和任何事情良方。中是不偏不倚,不左倾也不右斜的。非中则不能正,非正则不能稳,非稳则不能久。人生处世的要点,就在于“执中致和”。真正体会“中庸之道”的人,表面看似愚拙,内心里却充满智慧。

孔子对“中庸”的评价甚高,他认为这是一种至高无上的德行,几乎没有什么东西能够超过它,若能把握中庸的道理,就达到了至高无上的境界。但是,一般人又很少能做到这一点。这是为什么呢?主要是因为:“知者过之,愚者不及也。”这就是说:聪明的人过于聪明,认为它不值得去实行,而愚蠢的人又理解不了。君子和小人在这方面表现就截然不同。君子的所作所为都合乎中庸之道,而小人的所作所为都违反中庸之道。君子所以能合乎中庸之道,是因为君子能时时居于中,不过亦无不及;而小人所以违背中庸之道,是因为小人对什么都太

在乎或肆无忌惮，不知也不遵循中庸的道理。孔子深知“中庸之道”不是谁都能明白的，也不是常人所能做到的。只有那些有修养的君子才能够坚守。

在市场经济条件下，价值导向容易使人们急功近利，追求表面的外在的东西。而两极对立的思维方式又容易使人们往往简单地理解矛盾的两个方面。对满足、成功、富贵、权力等，总是期望达到顶峰，人人在我脚下才好，而对空虚、失败、贫穷、低下等，则唯恐降临自己身上。这样，他们处高位不觉得满足，处低位反而一蹶不振。这两个极端都不会使人安宁和快乐，并且，对位高者而言，他们难以守成，很快会转入低下；而对位低者而言，他们欲速则不达。结果是成功也好，失败也罢，一切都处在不安与失意之中。他们所缺乏的正是先哲提出并加以践行的“中庸”智慧。



学会倾听

戴尔·卡内基说：有些人便经常犯这样一种错误——不喜欢听人讲话，他们要么滔滔不绝地与人说个不停，不顾他人作何反应；要么当人讲话时，注意力不大集中，总是心不在焉。这种不良的行为习惯确实有碍于人际交往的效果。记住：你要使人喜欢你，那就做一个善于静听的人，鼓励别人多谈他们自己。

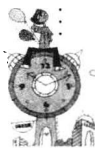
卡内基用自己的经验证实了这一点：

最近我应邀参加一场纸牌会。我个人不会打纸牌，另外一位美丽的女子也不会打。我们正好坐下来聊聊天。她知道我在汤姆士从事无线电事业之前，曾一度做过经理，当时我曾到欧洲各地去旅行，帮助预备要播发的讲解旅行的资料，所以她说：“啊，卡内基先生，我想请你告诉我所有你到过的名胜及所见过的奇景。”

当我们坐在沙发上时，她却向我讲起令她难忘的非洲之旅，卡内基表示了对她的羡慕。那次谈话谈了45分钟。她不再问我到过什么地方，看见过什么东西了。她不要听我谈论我的旅行，她所需要的不过是一个专注的静听者，以使她能扩大她的自我，而讲述她所到过的地方。

在现实生活中，类似这位女子的人特殊而少见吗？不，许多人也是如此。

例如，我最近在纽约出版商格利伯的宴会上遇见一位著名的植物学家。我从未同植物学家谈过话，我觉得他极有诱惑力。我真的坐在椅子上，静听他讲大



麻、室内花园以及关于卑贱的马铃薯的惊人事实，我自己有一个小室内花园——他非常殷勤地告诉我如何解决我的几种问题。

到了午夜，在与其他客人道别告辞时，这位植物学家转向主人，对我极力恭维。说我是“最富激励性的”等等好话，最后他还说我是一个“最有趣的谈话家”。

一个有趣味的谈话家？我？啊，我差不多没有说什么话。如我不改题目，即使要说，也不能说，因为我对于植物学所知道的不会比企鹅的解剖学多。但我做到了一点：我已经注意静听，我曾静听，因为我真正地对此发生了兴趣。他也觉察到了这一点，那自然使他欢喜。静听是我们对任何人的一种最好的恭维。

从人性的本质来看，我们每个人当然最为关心的是自己。我们喜欢讲述自己的事情，喜欢听到与己有关的。因此，要使别人喜欢你，就做一个善于静听的人。要知道专心听别人讲话是极为重要的，没有别的东西更能打动别人。

乌顿在新泽西的一家百货商店买了一套衣服。这套衣服令人失望：上衣褪色，把他的衬衫领子都弄黑了。

后来，他将这套衣服带回该店，找到卖给他衣服的店员，告诉他事情的情形。他想诉说此事的经过，但被店员打断了。店员一再声称：他们已经卖出了数千套这种服装。乌顿是第一个挑剔的人。正在乌顿和店员激烈争论的时候，另一个店员也加入了，他说所有黑色衣服都要褪一点颜色，并强调这种价钱的衣服就是如此。

当时，乌顿听到这些，简直气得冒火，店员不仅怀疑他的诚实，而且还暗示他买的是便宜货。乌顿恼怒起来，正要骂他们，突然间经理踱了过来，他懂得他的职责。正是他使乌顿的态度完全改变了。他将一个愤怒人的态度转变过来。他是如何做的？

他先静静地听乌顿讲述了事情的经过。当乌顿说完时，店员们又开始插话表明他们的意见。而此时经理却站在乌顿的立场与他们辩论。他不仅指出乌顿的衬衣领子是明显地被衣服所污染，并坚持说，不能使人满意的东西就不应在店里出售。他承认自己不知衣服褪色的原因，并请乌顿提出他的要求。

就在几分钟前，乌顿还准备要店员收回那套可恶的衣服，但现在却决定听取经理的意见。经理建议乌顿再试穿一周，如果到时仍不满意，就来换，并向乌顿道歉。乌顿非常满意地走出了该商店，一周后这衣服没有毛病，乌顿对那商店的信任又完全恢复了。

多年前,有一个贫苦的从荷兰移居来美的儿童,学校下课后,为一家面包店擦窗,每星期赚半美元。他家非常贫寒,他平常每天到街上用篮子拣拾煤车送煤落在沟渠里的碎煤块。那个孩子叫弗兰克,一生仅受过6年的学校教育,但最后竟使自己成为美国新闻界一个最成功的杂志编辑。他怎么成功的?

他13岁离开学校,充任西联的童役,每星期工资6.25美元。童役的生活是艰苦的,工作时间长,休息的时间很少。即使这样艰辛,弗兰克也没有放弃寻求受教育的意念。不但如此,他还努力进行自我教育。他把不坐车、不吃早饭的钱节省下来,买了一本《美国名人传全书》,如饥似渴地读起来。随后,他就写信给这些名人,请他们寄来他们童年时代的补充材料。

他是一个善于静听的人,他鼓励名人讲述自己的故事,他写信给那时正在竞选总统的加菲大将,问他是否确实曾一度在一条运河上做拉船童工;而加菲也复信给了他。他写信给格莱德将军,询问某一战役,格莱德给了一位14岁的孩子一张地图并邀请这位孩子吃晚饭,并且和他谈了一整夜。

这位为西联送信的小孩不久便和全美最著名的人通过信,他们包括:爱默生、勃洛克、夏姆士、浪番洛、林肯夫人、爱尔各德、秀门将军及戴维斯。

他不但与这些名人通信,还利用假日去拜访他们,最终成为他们家里最受欢迎的客人。这些经验,使弗兰克产生了一种很强的自信心。这些名人的思想和作为激发了他的理想和志向,改变了他的人生。

弗兰克能静静地倾听对方的谈论,是他与这些名人交往的首要原则,也是他能取得成功的法宝。

许多人不能让别人对自己产生好印象。因为这些人不注意倾听。而与你谈话的人,对他自己、他的需要、他的问题,比对你及你的问题要感兴趣千倍。正如《读者文摘》中所说:“许多人之所以请医生,他们所要的只不过是一个静听者。”

在美国内战最黑暗的时候,林肯写信给在伊里诺斯州春田的一位老朋友,请他到华盛顿来。见面后林肯同他谈了数小时关于解放黑人奴隶的重要事宜。之后,林肯与他的老朋友握手道晚安,送他回伊里诺斯,竟然没有征求他的意见。整个谈话中所有的话都是林肯说的,那好像是为了舒畅他的心境,“谈话之后他似乎稍感安适。”这位老朋友说,林肯没有要求得到建议,他只要一位友善的、同情的静听者,而他并没有为林肯做什么。

如果你希望成为一个善于谈话的人,那就先做一个注意静听的人,要使人对

你感兴趣,那就先使人对谈话的内容感兴趣,问别人喜欢回答的问题,鼓励他谈论自己及他所取得的成就。

做一个静听者,那是我们在困难中都需要的,那常是愤怒的顾客所需要的,那也是一些不满意的雇员、感情受到伤害的朋友所需要的。



把微笑作为通行证

戴尔·卡内基对微笑有着这样的描述:它在家中产生,它不能买,不能求,不能借,不能偷,因为在弃之以前,它是对谁都无用的东西!

纽约一家极具规模的百货公司的人事部主任,谈到他雇人的标准时说,他宁可雇用一個有可爱的微笑、小学还没有毕业的女孩子,也不愿意雇用一個冷若冰霜的哲学博士。

如果你希望别人用一副高兴、欢愉的神情来对待你,那么你自己必须先用这样的神情去对别人。

斯瓦伯曾说,他的微笑价值 100 万美元。他大概是在暗示这一真理。因为斯瓦伯的人格、魅力、他善于讨人喜欢的能力,差不多完全是他取得成功的原因。而其中一种最可爱的因素,就是那令人倾心的微笑。

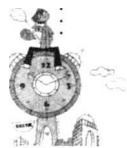
行为胜于言论,对人微笑就是向他人表明:“我喜欢你,你使我快乐,我喜欢见你。”人是很容易被感动的,而感动一个人靠的未必都是慷慨的施舍,巨大的投入。往往一个热情的问候、温馨的微笑,也足以在人的心灵中洒下一片阳光。

斯坦哈德在纽约证券交易所上班,他给人的感觉是那种很严肃的人,在他脸上难得见到一丝笑容。

斯坦哈德结婚已有 18 年了,这么多年来,从他起床到离开家这段时间,他很难得对自己的太太露出一丝微笑,也很少说上几句话。家里的生活很沉闷。

他决定改变这种状况。一天早晨他梳头的时候,从镜子里,看到自己那张绷得紧紧的脸孔,他就向自己说:斯坦哈德,你今天必须要把你那张凝结得像石膏像的脸松开来,你要展出一副笑容,就从现在开始。坐下吃早餐的时候,他脸上有了一副轻松的笑意,他向太太打招呼:“亲爱的,早!”

太太的反应是惊人的,她完全愣住了,可以想象到,那是出于她意想不到的高兴。斯坦哈德告诉她以后都会这样。从那以后,他们家庭的生活完全变样了。



现在斯坦哈德去办公室时，会对电梯员微笑地说：你早！去柜台换钱时，对里面的伙计，他脸上也带着笑容。在交易所里时，对那些素昧平生从没有见过面的人，他的脸上也带着一缕笑容。

不久他发觉人人都反过来对自己也开始微笑。对那些向自己抱怨诉苦的人，他以和悦的神色相待。他面带微笑地静听着，觉得调解容易成功得多。斯坦哈德觉得微笑每天都带给自己许多财富。

斯坦哈德与他的一位秘书合用一间办公室，这位秘书是一个可爱的年轻人。斯坦哈德对由于改变自己所带来的结果非常高兴，所以告诉这位秘书自己对于人际关系的新哲学。与她交心后，年轻人也向他承认，当斯坦哈德初来与她同办公室的时候，她以为斯坦哈德是个可怕的坏脾气的人，近来她改变了看法。她夸斯坦哈德微笑的时候真有人情味。

斯坦哈德改掉了原有对人的批评，把斥责人家的话换成赞赏和鼓励。他再也不讲我需要什么，而是尽量去接受别人的观点。这些事真实地改变了他原有的生活，现在斯坦哈德是一个跟过去完全不同的人了，一个更快乐、更充实的人，因拥有友谊及快乐而更加充实。

看到这里，你也许觉得自己确实该笑了，那怎么去做呢？至少你有两件事可行。要强迫自己微笑。如果你独在一处，可勉强自己吹吹笛子，或哼哼调子，唱唱歌。做出快乐的样子，那就能使你快乐。已故的哈佛大学教授詹姆士曾说过：“行动好像是跟着感觉走的，可是事实上，行动和感受是并行的。所以你需要快乐时，就要强迫自己快乐起来。”

每个人都希望和别人友好相处，但只有一个确实有效的方法，那就是控制你的思想。快乐不在乎外界的情况，而是依靠内心。快乐出自自己的心情，不需要向外界寻求。不管你曾拥有什么，你是谁，你在何处，或者你是做什么事的，只要你想快乐，你就能快乐。白德格过去是棒球队里的三垒手，现在是美国一位最成功的保险商，你说他有一套成功的秘诀吗？是的，他经过多年的研究，认为微笑是永远受人欢迎的。当他进办公室前，总是在外面停留片刻，从回忆中找出一件使他高兴的事，让自己脸上发出一缕发自内心的微笑，然后才进去。

他相信虽然微笑是一件微不足道的小事情，可是使他的保险业务有了极大进展。细读下面赫巴德的一点明智的建议吧——但不要忘记，除非你实行，仅仅阅读于你没有益处。

你每次外出的时候,正正颜,抬起头,精神饱满;在阳光中吸饮;对朋友微笑,每次握手集中精神。不要怕被误会,不要花费一分钟想你不愉快的事。要在你心中确定你喜欢做什么,然后,不变方向,直向目的地行进。

当你精神集中于你喜欢做的事业时,在往后的岁月中,你会发现你所渴望的机会,都被你掌握住了,你要时时把自己想象成是一个怀有才干、待人诚恳、有益于社会的人。有了这种想法后,你就会时时刻刻地改变你自己。你必须知道,一个人的思维力能形成一股极大的力量。

保持一种正确的心理状态——勇敢、诚实和乐观。正确的思想就是创造。所以有很多的事情,都是由理想、欲望而来的。凡是真诚的祈求,都会获得完全的应验。我们想要获得什么成就,只要把这种意念孕育在我们心里,我们就会有这样的收获!放松你凝重的容颜,抬起头,我们就是明天的主宰。

有一句格言:非笑莫开店!

讲到店,弗莱契在他为考林公司所撰写的一张广告中给予我们的实用的哲学。

圣诞节一笑千金。

它不费什么,但产出颇多。

它使得者获益,给者不损。

它发生于转瞬间,而对它的记忆力永存。

没有人富得不需要它,没有人虽穷而不因它的利益而致富。

它在家中产生快乐,在生意中产生好感,这是朋友间的口号。

它是疲倦者的休息,失望者、悲哀者的阳光,又是大自然解除患难的良剂。

所以如果你要人喜欢你,那就应该谨记:将微笑作为你的通行证。



恰当地赞美他人

赞美他人,是我们在日常沟通中常常碰到的情况。要建立良好的人际关系,恰当地赞美别人是必不可少的。事实上,每个人都希望自己的工作受到别人的赞美。我们花了很大的精力,希望从他人那里得到赏识,但是,我们认为周围充分理解自己言行的人并不多,而我们自己也很少评论那些发生在我们周围的、我们所喜欢的言行。这一点着实令人感到奇怪,因为表示赞赏是非常容易的,不需

要任何代价,而我们在赞美别人后自己得到的报偿却是多方面的。

人人都喜欢被赞美。美国著名社会活动家曾推出一条原则“给人一个好名声”,让他们去达到它。他们宁愿做出惊人的努力,也不会使你失望。因为赞美是会被人们拒绝的。我国清朝出现过一部《一笑》的书,里面记载了这样一则笑话:古时有一个说客,当众夸口说:“小人虽不才,但极能奉承。平生有一愿,要将一千顶高帽子戴给我最先遇到的一千个人,现在已送出了 999 顶,只剩下最后一顶了。”一长者听后摇头说道:“我偏不信,你那最后一顶用什么方法也戴不到我的头上。”说客一听,忙拱手道:“先生说的极是,不才从南到北,闯了大半辈子,但像先生这样秉性刚直、不喜奉承的人,委实没有!”长者顿时手持胡须,洋洋自得地说:“你真算得上是了解我的人啊。”听了这话,那位说客立即哈哈大笑:“恭喜恭喜,我这最后一顶帽子刚刚送给先生你了。”

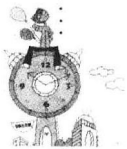
这只是一则笑话,但它却有深刻的寓意。其中除了那位说客的机智外,更包含了人们无法拒绝赞美之辞的道理。之所以如此,最主要的原因便在于赞美他人能满足他们的自我。如果你能以诚挚的敬意和真心实意的赞扬满足一个人的自我,那么任何一个人都有可能变得更令人愉快、更通情达理、更乐于协力合作。美国的一位学者这样提醒人们:努力去发现你能对别人加以夸奖的极小事情,寻找你与之交往的那些人的优点,那些你能够赞美的地方,要形成一种每天至少五次真诚地赞美别人的习惯,这样,你与别人的关系将会变得更加和睦。

在赞美别人的时候还要注意以下几点:

1. 发现值得赞美之处

只要你愿意,您总是能够在别人身上找到某些值得称道的东西,也总是可能发现某些需要指责的东西。这取决于你寻找什么。一位心理学家曾成功地改变一位被认为“不可救药”的儿童,他的方法就是善于发现他值得赞美之处。

孩子的父亲说:“这是我见过的独一无二的孩子,简直没有一点可爱的品质,没有一点。”于是,心理学家开始从孩子身上寻找某些他能给予赞许的东西。结果他发现这孩子喜欢雕刻,并且工艺很巧妙,他曾因在家具上雕刻而受到惩罚。心理学家便为他买来雕刻工具,还告诉他如何使用这些工具,同时赞美他:“你知道,你雕刻的东西比我所认识的任何一个儿童雕刻得都好。”不久,他又发现这个孩子几件值得赞美的事情。一天,这个孩子使每一个人都大吃一惊:没有什么人



要求他,他把自己的房子清扫一新。当心理学家问他为什么这样做时,他说:“我想你会喜欢。”

赞扬能够鼓励他人前进。心理学家马斯洛认为,荣誉感和成就感是人的高层次的需要。一个人具有某些长处或取得了某些成就,他还需要得到社会的承认。赞美的作用,就是承认他人的长处和成就的方式。当他的行为受到称赞,就会受到鼓舞,发挥更大的积极性,继续努力前进。

赞美他人还能沟通自己与他人的感情。特别是当你与他人产生隔阂时,关心对方,注意和肯定他人的长处,是消除这种隔阂最有效的方式。另外,对于自己不太亲近的人,恰到好处地给予赞美,也会使双方增加亲近感,建立更进一步的人际关系。赞美可以使人们的关系亲近。同时,赞美他人可以反过来激励自己。被人赞美的,肯定是一个人的长处。而在发现他人的优点和长处的时候,我们也会发现自己的差距,并促使自己努力赶上去。所以赞美他人,在鼓励他人进步的同时自己也会得到进步;这也许就是前面所说的赞美他人,我们自己也可以获得多方面的回报。

2. 越具体的赞美效果越好

赞美他人的第二个原则是必须具体。因为赞美时越具体明确,其有效性就越高。含糊其辞的赞扬会引起混乱,并引起一些误会。空泛、含混的赞美因为没有明确的评价原因,常使人觉得不可接受,并怀疑你的辨别力和鉴赏力;而具体的赞美因是有所指的,会让人听起来觉得更加真诚友好。

西方有句俗话说:“每天早晨大夸你的朋友,还不如诅咒他。”培根也这样说过:“即使是好心的赞美,也必须恰如其分。”所谓恰如其分,就是要避免空泛、含混、夸大,而要具体、确切。但是我们赞扬别人时不一定非要是一件大事不可,别人的一个很小的优点或长处,只要我们能给予恰如其分的赞美,同样能收到好的效果。比如赞美一位证券经纪人买卖证券的能力,对他不会产生任何影响,甚至他很可能认为你仅仅是在奉承他,因为他作为一名证券经纪人的成功是显而易见的。但是,如果你称赞他在木炭上烘烤牛排的方法,他将喊着名字为你祝福。而赞美别人身上的一些不突出的优点,人们会对你的赞美感到更加兴奋不已,其原因便是你记住了赞美他人必须具体的原则。所以当你想要赞美一个人时,如果确实从他身上找不出他的具体的优点和长处,你不妨转而赞美他的爱人、小

孩，甚至是家具的摆法，只要是具体的就行。

3. “无意”的赞美更有效

不是有意说给被赞美者听的赞美，往往被人认为是出于真心，不带有其他的动机。《红楼梦》中有这样一段故事：有一次贾宝玉因为史湘云、薛宝钗劝他为官作宦、人仕从政，便对史湘云和袭人赞美林黛玉道：“林姑娘从来说过这些混账话吗？要是她也说这些混账话，我早和她生分了。”碰巧黛玉这时刚好来到窗外，无意听见，使她“不觉又惊又喜、又悲又叹”。结果宝黛俩互诉肺腑，感情大增。因为在黛玉看来，宝玉在湘云、宝钗和自己三人中只赞美自己，而且不知道自己会听到，这种赞美是很难得的。倘若宝玉当着黛玉的面说这番话，好猜疑的林黛玉恐怕还会说宝玉打趣她或想讨好她。

无意的赞美，虽然出自无心，但可以得到空前的成功。一位副刊编辑需要一篇连载小说，决定亲自去找一位并不怎么有名的作家，请他撰写这篇小说。

这位作家只住一间小房，编辑来访就坐在他的床沿。彼此谈好写作的细节、交稿的方式等问题后，编辑临走前在房门外大声说：“喂，老兄，这篇小说的事我全拜托你了！”说得那么大声，连作家的妻子和他的邻居都听到了。

没想到，这句无心之言，促使这位作家写出了最好的作品，因为编辑一句无意的赞美，极大地鼓励了作家。

4. 间接赞美比直接赞美更有效

所谓间接赞美就是借第三者的话来赞美对方，这样比直接赞美的效果往往要好得多。比如你见到某甲，你对他说：“前两天我和某乙谈起你，他对你推崇极了。”无论事实是否真的如此，反正某甲绝对不会去调查是否属实的，但他对你的感激肯定会超乎你的想象，如果碰巧某乙又是某甲平素很敬重的人，那么他对你的感激就会更深。

间接赞美的另一种方式就是在当事人不在场时进行赞美，这种方式有时比当面赞美所起的作用更大。一般来说，背后的赞美都能传达到本人，这除了能起到赞美的激励作用外，更能让被赞美者感到你对他的赞美是诚挚的，因而更能增强赞美的效果。前文提到的贾宝玉对林黛玉的赞美，就是因为是在林黛玉不在场时进行的，所以林黛玉对他就更加信任、感激。

总之,赞美是人们的一种心理需要,是对他人尊敬的一种表现。恰当地赞美别人,会给人以舒适感,同时也会改善我们的人际关系。所以在沟通中,我们必须掌握赞美他人的技巧。



以真诚的赞美作开头

俗话说:尺有所短,寸有所长。一个人犯了过失,并不等于他一无是处。所以在批评对方时,如果只提对方的短处不提他的长处,他就会感到心理上的不平衡,感到委屈。比如一个人平时工作颇有成效,偶尔出了一次质量事故,如果批评他时只指责他导致的事故而不肯定他以前的成绩,他就会感到以前“白干了”,从而产生抗拒心理。另外,据心理学研究表明,被批评的人最主要的心理障碍是担心批评会伤害自己的面子,损害自己的利益,所以在批评之前帮他打消这个顾虑,甚至让他觉得你认为他“功大于过”,那么他就会主动放弃心理上的“抵抗”,对你的批评也就更易于接受。事实证明,这种批评方法是非常有效的。

批评对方时可以先讲自己的缺点和错处。这是因为你讲出你的错误,能给对方这样的心理暗示,你和他一样是犯过过失的人,这就会激起他与你的“同类意识”。在此基础上你再去批评对方,他就不会有“损害面子”的顾虑了,因而也就更加容易接受你的批评了。

美国学者戴尔·卡内基在他的《人性的弱点》一书中,讲述了他批评他的秘书的技巧:“数年前,我的侄女约瑟芬,离开她在堪萨城的家到纽约来充任我的秘书。她当时19岁,3年前中学毕业,她的办事经验比年龄稍多一点,现在她已经成为了一位完全合格的秘书。……当要使约瑟芬注意一个缺点的时候,我常说:‘你做错了一件事,但天知道这事并不比我所做的许多错误还坏。你不是生来具有判断能力的,那是由经验而为;你比我在你的岁数时好多了。我自己曾经犯过许多愚鲁不智的错误,我有绝少的意图来批评你和任何人。但是,如果你如此如此做,你不是更聪明吗?’……”

人都是有自尊心和荣誉感的,有的人之所以不愿接受批评,主要原因便是怕触伤他的自尊心和荣誉感。为此,我们在批评他人时,便可寻找一种不同于直接批评的方法,却能达到批评他人使其改正错误的方式。这种方式便是含蓄地批评他人。

讲究含蓄,首先忌讳的便是大发雷霆。

有些人所犯的过失对我们可能是直接的伤害,作为批评者往往容易发怒。但是,发怒和批评不是一回事,怒并不能解决问题,且大发雷霆会严重伤害对方的自尊心,增加对方的抗拒心理,不利于问题的解决。其次,批评不应在公众场合进行,尤其是不要当着他所熟悉人的面批评。否则,会使对方感到“面子”受到了伤害,增加他的心理负担,影响批评的效果。比如,你在客人面前批评你的丈夫,不论你说的是否在理,他都会感到在客人面前大大地丢了面子,甚至认为你是在通过羞辱他而达到你的自我满足。所以,含蓄的批评应该是在私下里进行的。另外,在批评的语气上也可以表现出含蓄。比如,要对方改正错误,可以用请求的语气说:“请你做一些修改好吗?”如果说:“你马上给我改正过来!”对方肯定不愿意接受。

唐代名相魏征以直言善谏闻名于世,而他在批评唐太宗时也很善用含蓄的方法。一次,有人送给唐太宗一只鸽子,唐太宗很高兴,就托在手臂上逗着玩。见魏征进来,怕他看见,赶紧揣到怀里。其实魏征早已看见了,只是故意不言明,奏事时有意慢条斯理,拖延时间。结果等魏征走了,鸽子也闷死在唐太宗怀里。这里,魏征就是用含蓄的方式批评了唐太宗“玩物丧志”的行为。

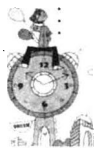


不要让批评成为负面力量

心理学研究表明,一种批评如果反复进行,就会失去激励的作用。有的人在批评他人时,总以为自己占了理,批评个没完没了。其实这是低下的批评方法。有经验的人在批评他人时,总是“见好就收”,适可而止。

注意:批评别人时,每次只提及一点或两点,切勿“万箭齐发”,让人难以招架。批评的问题大多会使对方难堪,批评的话更不宜反反复复,一经点明,对方已经听明白并表示考虑或有诚意接受,就不必再说下去了。如果只图“嘴巴快活”,说个没完,势必适得其反。

要想一个人对一次已知的过失引起注意,一次批评也就足够了。批评两次完全没有必要,要是再有第三次,那就成了唠叨了。总是把别人过去的过失拿出来唠叨个没完,对对方是一个很沉重的心理压力,对你自己来说也是愚不可及的。这样会加深对方与你的对立情绪。所以要记住:你所批评的他人的过失一



旦得到纠正和解决,就永远把它忘掉。

批评他人时,切忌用讽刺、挖苦对方的言辞,比如“就你了不起”、“你不就是……”等,因为这是一种轻视他人的态度,也是缺乏修养、没有沟通风度的表现。有经验的沟通者,在批评他人时,会采用上述各种技巧提出事实,讲清道理,循循善诱,但不会用讽刺、挖苦的言词和粗话等其他有辱对方人格的方式。

正面地批评他人,对方或多或少会有一定的压力。如果一次批评弄得“不欢而散”,对方一定会增加精神负担,产生消极情绪,甚至对抗情绪,为以后的工作或沟通带来障碍。所以,每次的批评都应尽量在友好的气氛中结束,这样才能彻底解决问题。

在会见结束时,可以对对方表示鼓励,提出充满感情的希望,让他对这次见面的回忆当成你对他的一次赞许而不是一次意外的打击,这样会帮助他打消顾虑,增强改正错误、做好工作的信心。比如分手时可以这样说:“我知道我可以相信你。”并报以微笑,而不以“今后不许再犯”作为警告。

不同的人由于经历、知识、性格等各种自身素质的不同,接受批评的能力和方式也会有很大的区别。在沟通中,我们应该根据不同人的特点,采取不同的批评技巧。但这些技巧有一个核心,那就是不损对方的面子,不伤对方的自尊心。



批评要诚恳

批评他人是为了帮助对方认识错误、改正错误、积极把工作做好,而不是要制服别人或把别人一棍子打死,更不是为了拿别人出气或显示自己的威风,所以批评他人时态度一定要诚恳,要站在对方的立场上,以关怀、爱护、诚心诚意的态度来对待他;而不要摆出一副很严肃或阴沉的面孔,郑重其事地用指责和强硬的口气说话,因为这样会造成紧张的气氛,使对方产生逆反心理。所以最好是和颜悦色而又诚挚恳切,这样才有利于达到心灵沟通、心理包容的目的。

诚恳的批评还表现在客观地评价对方。一个人偶犯过失是不可避免的,但是你因此把别人说得一无是处,这就不客观了。比如夸大对方所犯过失的事实,形容过分,甚至否定一个人的前途,这些都不利于问题的解决。在批评他人时,“不可救药”、“我算把你看透了”、“你是出窟的歪砖定了型”等语言

是要避免的,另外,像:“你向来都……”、“老是”、“从来就没有”等字眼也会使对方认为你抱有成见、态度不诚恳,因而会产生对立情绪,这样自然就会削弱你批评的力度。



得罪一人就等于得罪一百人

对于人际关系的作用缺乏自觉的人,即使因为自己处理事情不当而给别人造成困扰时,也会出人意外地满不在乎。他们所抱持的想法是,即使和这位得罪的对象今后不再有共事机会,仍有其他工作机会。

然而,因为这样做失去的,并非只是你所得罪的对象一人而已。由于无论任何性质的公司都是隶属某一业界的一分子,因此你必须考虑到被你得罪的对象,有可能在业界内大肆渲染。如此一来,你有可能同时失去一百人的信赖。

比方说,当你向某人委托某项工作后,却因为安排上的失误,在最后关头决定停止那项工作,并以一张传真告知对方。由于对方为了那项工作大费心思、调动自己的计划以期全力配合,接获通知自然感到不悦。对方肯定心想下回绝不再与此人合作共事。这并不是纯粹因为生气而产生的偏差,而是因为担心这种情形再度出现。

如果被得罪的人只是不想和对方再度合作,对于对方而言,可能构成不了重大损失。然而,如果此人在业界内传开此话,结果又将如何呢?对于时刻都能意识到人际关系的重要作用的人们看来,“本次的结果令人遗憾”,想以一张传真草率收场的做法,简直令人难以置信。

如果是考虑转行,不打算永远待在本行的人或许情有可原。然而,如果自己打算在眼前所在的行业里大展宏图时,一个失误即有可能扼杀你在那个业界的生机。而且,就算你正在考虑进军别的行业,这也和基本生活方式的问题密切相关。向来习惯以一句抱歉草率收拾残局的人,无论在哪个行业里都无法待久。

重要的是,失误发生后的应对方式。在行业内流动的并不是只有负面评语而已。良好的评语也同样地,会口口相传流散出去。只要切实做好失误的应对之策,你认真处理善后的风评也会不断传播出去。

总而言之,所谓信用,并不只是针对眼前对手的问题而已。



坦白表示你的高兴

当你准备建立人际关系时,容易想到赠送对方礼物、交换情报、助对方一臂之力等加深彼此关系的方法,有时自己也会获得别人的赠礼或协助。当你接获东西时,你的反应也会成为推动人际关系的重点。

年轻的时候,由于想扩展和上司或自己尊敬的人之间的人际关系,偶尔获得这类对象邀请吃饭,抑或在工作中给予忠告时,难免会感到惶恐。由于“务必郑重致谢”的念头因此强烈起来,反而以奇怪的拘束形式作出反应,常采用“让您招待这么昂贵的东西实在惶恐!”抑或“我从中获益匪浅”之类拘泥于形式的措辞。

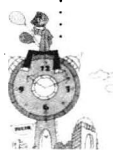
然而,对方并不是为了想听社交辞令才照管你的。他们只不过是希望借着请你用餐或提供建议的方式,让对方感到愉快罢了。与其被郑重致谢,他们毋宁想看到晚辈坦率表示喜悦的模样。

虽然你不可以忘记郑重致谢,但是不礼节性的答谢措辞必须动用理性才能发挥出来,如此一来,对方反而不知道你是否真的满怀喜悦接获招待。在听到致谢的措辞之前,你以感性方式直接表现出来的喜悦,反而更令对方愉快。

所以,当你从别人那儿获得任何东西时,最好能以“我好高兴啊”、“真好吃”、“真有趣呀”诸如此类的措辞作出反应。当这种反应出现时,对方因为心情愉快,必然会想,“招待他是值得的”,如此一来,下回你即使有事央请其帮忙,对方也必定会痛快应允。

你只要假想自己为别人做某件事情时,会对什么样的反应感到高兴,自然可以明白其中道理。无论对方是长辈或晚辈,你的作为绝对不是全部只为了助对方一臂之力而已。

尽管如此,当对方惶惶恐恐地对你答谢说:“您的大恩大德,我一定会找机会回报的”,你可能会大失所望。既然让对方有这种想法,倒不如先前不要应允帮忙对方了。至少为了不再增加多余的负担,你自己一定不会再积极地邀请对方一块用餐或主动提供忠告。为了建立彼此之间可以轻松相互请托的关系,坦率是不可或缺的条件。





无论如何都应立即答复

无论是信件、电话、传真、赠物，对于别人的行动立即给予答复乃是一大原则。答复的速度是决定一切的关键。答复所花的时间和人际关系的宽广恰成反比。答复速度慢的人，人际关系通常较狭隘。

无论内容为何，作出答复才是重点。由于想作出恳切的答复，因此将原本打个电话即可的答复改以明信片寄出，原本为一行字即可的明信片则改为写长信。如此一来，答复就会多迟延一天。过了一天才收到措辞恳切的信件，和当日收到只为一行字的明信片相比之下，后者无疑可以带来压倒性的强烈印象。凭着答复的速度，立即可以明白此人的能力乃至生活态度。拘泥于“郑重为信”，延迟答复类型的人，一定朋友不多。而且，愈是这种类型的人，所写的信也只重篇幅长度，但无内容可言。

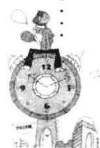
比方说接获赠书时，可以暂且先以一行字作为答复，“谢谢。我将立即展开阅读。”如果等到全部读完再提出答复，必将花费大量时间。与其写一封长信，不如写许多封短信。“我将立即展开阅读”，作出第一个答复后，下次也可以报告途中的经过，“我已经读到 50 页。”然后在最终读完时，“已经全部读完了，非常有趣。”如果能写几句感想，即使整体的文字数量不多，对于接信的人而言，一定比最后才接获一封长信更高兴。

因为总想尽早提出答复，所以通常采取发送传真的方式。换作信件，无论何都得费上一天工夫，如拨打电话，又必须麻烦对方在百忙中抽空接听。但是利用传真时，只需十几秒即可答复，而对方只需等到空闲时再过目即可。

“那么，有空一起吃饭吧！”——这是关系粗浅时屡屡被使用的应酬话。如果纯粹是社交辞令的“吃便饭”，这种约定必然无法实现。或许你还会费尽心机地说，“您大概很忙，有空时请打电话给我。”然而，再怎么等也不见对方主动联络。

如果你真的希望能与对方再碰面聚聚餐，或小酌一番，务必当场决定彼此能抽空见面的时间。眼前暂且互相约定好是没关系的。即使碰面前必须取消约会，只要双方事先约好时间，也可以“不知您下周五是否有空！”这种方式作为提议。

这种另行提议所意味的是：“我绝对希望见到您。”反之，“有空吃便饭”的意



思,却只能当作“咱们的关系到此为止”。

此外,所谓珍惜人际关系的人,是一旦与人约好时间后,必有能力排除万难,不在那段时间里安排任何工作。所以,几乎不曾发生取消约定的情形。反过来说,缺乏时间管理能力的人,无法扩展人际关系。

毋宁说,愈是有闲暇的人,愈容易轻率地取消约定。假定 A 和 B 两人约好碰面,在 A 抽不出时间不得不延期的情形里,真正忙碌的人其实不是 A,而是 B。对于闲散的 A 而言,由于容易感觉“什么时候都有空见面”,因此无法强烈感受到将约定延期的紧迫感。由于对方空闲时间多,经常会一再变更约定的时间,自己则一点也不以为意。

有一个人际关系极广的人,每当他的朋友向他说:“下次带我们去那家餐厅品尝看看嘛”,他就会立即拿出手册:“如果是下周的话,你在哪天有空呢?我在周三和周五都抽得出时间”,当场以这种方式定下时间。提出请求的人在被诘问下,可以感觉对方的确当作一回事,和随便敷衍的方式相形之下,可谓天壤之别。

即使以这种方式约定好了,由于彼此实在太忙,难免会取消约会。然而此时最重要的是,不管是哪一方先提出取消,绝不可就此断念。既然彼此已认真定妥时间,就一定要实现约定。即使下次的约会变成一个月之后,也不用介意。果真忙不过来的人,甚至可能满不在乎地延期两个月以上。倘若期望与人缔结长久的友谊,彼此都应该为对方着想。



愈难亲近的人愈值得信任

世上有一种类型的人,无论何时都板着一副不和悦的面孔,抑或摆出一副难以亲近的态度,令人敬而远之。而通常是愈比自己杰出的人愈让我们感到难以亲近。尽管你满腔热忱期望结识对方,却因摸不清对方心态而缺乏勇气。

然而,害怕亲近难亲近类型的人是毫无必要的。看起来神情不和悦的人,大多数的情况下,是因为天生个性害羞。他们绝对不是充满恶意的人。我们毋宁说,比起轻率即能接近的类型,难以亲近的类型中反而更多好人。

他们本身虽然也希望自己平易近人,但是由于生性害羞,因此无法完美地表现出平易近人。而且,由于外观看起来冷漠平淡,人人避之唯恐不及,“为什么人家总是远远地躲开我呢?”他们总是怀抱着这种孤独感。这种孤独感,会使他们

陷入愈来愈难亲近的处境。这是恶性循环的结果。

因此,对于这种类型的对象,你可以大胆地去接触。比方说,你不妨鼓起勇气试着接触公司内看起来最令人敬畏的对象。对方必定出乎意料之外地张臂欢迎你。而且,在稍后可以成为你信赖对象的,正是这一类型的人。

因此,即使最初必须爬越的墙阻极高,一旦你和难以亲近的人展开交往,大都可以简单地成为知己。反之,在最初阶段墙阻愈低的人,由于内心大都另有一道墙阻,即使可以简单建立起肤浅的交情,却不容易往下推展彼此的关系。

就此观点而言,虽然墙阻有高低之分,基本上人类仍属害羞的产物。但是,“因为我生性害羞,所以不扩展人际关系也无所谓……”这种想法却属于错误判断。你最好明白没有人是不会害羞的。而且,愈害羞的人愈值得信赖。

因此,如果你想扩展人际关系,与其为自己的生性害羞感到惭愧,不如承认自己确实害羞。此外,你也必须承认自己只拥有少数朋友。即使认识的人一样多,有些人会觉得自己朋友少,但也有人会觉得自己交友广阔。然而,真正拥有扩展人际关系机会的人却是前者。感觉自己朋友少,并不意味着实际上认识的人数少,而是代表自己心中认定的朋友的判断标准较严格。



吵过架的对象可以变成知己

一般人和初次谋面的对象,大概都会以温和的话题来打发时间。然而有时候,也有可能从一开始就产生争论,或彼此发怒,陷入形同吵架的状态。虽然在分手之后有可能感到后悔,“我和对方大概无法交下去了”,然而事实上,你根本无需为此感到闷闷不乐。一开始就产生激烈争论的对象,反而更有可能与你成为知己。

所谓言辞争论,系指双方相互提出自己的主张。如果在最初阶段即历经此步骤,则相互确认彼此拥有不同意见的沟通基础也随之成立。因此,只要一旦言归于好,双方即有可能变成知己。

虽然不能随随便便就向人发脾气,但是在遇上重要人物时,不妨大胆说出自己的想法。由于对方向来受到爱奉承的一群人包围,所以对能大胆说出内心想法顶撞自己的人,反而会出乎意料地产生好感。

比方说对方是一位独断专行的主管,围绕在其身边的人总是尽量配合他的

心情作出反应,几乎没有人敢和主管唱反调。因此一旦自己被询问到意见时,只要你有不同的看法,就应该诚实地说出来。即使把持相同意见,也应该在修辞方面下工夫,以争论的方式表达出来,但是,大胆争论前,如果不预先估算善后方法,即有可能单纯地以争吵告终,务必注意。

虽然因为想法不同才引起争论,但是可以导致争论的真正原因,是彼此共同拥有某项沟通的基础。倘若是不投缘的对象,恐怕连架也吵不起来。

因此,即使是迫不得已碰上争吵的情况,不妨将它视作与对方亲近的机会。彼此可以真正感受相互争论之后的痛快感,可以使人與人之间的联系获得强化。



已过去的生日到明年仍要记住

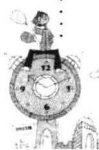
自己的生日或结婚纪念日,无论是谁都会顺理成章地记在心。因此,在初见面时最适合用来打开话题,倘若是不常见面的对象,如能一年寄张生日卡或礼物,对方必定会欣喜不已。单就记住自己重要的纪念日一点,对方就会满怀感激。

所谓生日的话题,经常会出现在对话的细微处,最好不要漏听。或由你这方主动问起对方的生日也无妨。此时,“就在下个月”,如果对方这么说,肯定谁也记得住,问题是,“上个月刚过去”的情形。此时如果你只是心想,“可惜没赶上”,必将无法扩增人际关系,一般人虽然会记住下个月的生日,但却不曾用心记住已在上个月过去的生日。“既然如此,明年再为对方庆祝。”像这样积极的态度十分重要。如果上个月刚过去的生日于11个月后仍然被记住,对方必定会感觉到你对他的重视。能够增加人际的人,就是有能力像这样从现在起考虑到一年后的人。

因此,一旦获知熟人的生日或结婚纪念日时,不妨利用日历制作一张365日的一览表。此外,如果平常即养成对这类纪念日的敏感性,听到别人说出日期时,“和××先生同一天”,即可以更顺利地牢记下来。

在与上司交往时,记住对方的结婚纪念日尤其重要。这种问题虽然不容易开口探询,但是在某些机会下,比如上司自己说出口时,最好到明年仍能记住。

如果观察欧美企业家,可以发现他们通常会记住员工的生日,并赠送礼物给员工等。





如何成功约见

当你想向人讨教某事或商量某个计划时,如果对方极为忙碌,单就约定见面时间就得花费一番工夫。然而,有些人会冷不防地从对方办公室附近打电话过去,“我有个计划想和你谈谈,5 分钟后过来。”不约时间地说来就来。这种行为虽然已接近构成对方困扰的边缘,但是为了使人际关系活性化,这种手腕有其必要性。

当然了,如果用这种方式对待初次谋面的对象,乃是万分失礼的举动。不仅会被逐出门外,甚至有可能吃闭门羹。即使下次郑重其事地先约时间,对方都有可能拒不相见。然而,如果彼此拥有一定的熟识程度,在感觉困扰之前,自己早已为对方的精力感到折服。

如果对方也有不便时,可能会拒绝会面。然而,在这里最重要的是,即使对方并未做会面准备,为了会见对方,你仍要采取实际行动。只要这种热情传递至对方耳中,即使当时未能见到对方,仍有可能拥有另一次见面机会。



坦率说出真心话

最糟糕的情形是,尽管事实上不同意,却为了敷衍一时,遂伪装同意。与其伪装同意对方意见,还不如坚持己见,更有建立人际关系的可能性。当你伪装出同意态度时,即代表你已放弃建立人际关系。

总而言之,除非你能将自己内心的意见直率地告知对方,否则无法建立良好的人际关系。有人误以为适当地说谎以免刺激对方,以此态度与对方交谈才是沟通技巧。然而,如果不敢坦率说出真心话,彼此将无法相互了解。让自己的想法和对方的想法互相碰撞,再从此处发觉差异,不断摸索解决方法,才是正确的沟通方式。

彼此间不愿说真话,不知对方心中真正想法的状态,将无法达成沟通目的。如果停在一味摸索彼此心意的阶段,一步也无法往前迈进。不能彻底表达各自看法的关系,连吵架也不可能。唯有借着掌握彼此的差异性,不断合作寻求达成一致见解的方法,人际关系才能逐渐密切起来。



介绍你的朋友相互认识

关系不可独占,应介绍给朋友。人际关系可以通过不断介绍自己熟识友人的方式,获得飞跃性的扩展。比方说,如果你拥有 A 和 B 两位朋友,就应该利用机会介绍这两人,让 A 和 B 两人不需要通过你,便可以直接地相互联络。让“大家都是朋友”的观念,成为建立人际关系的基础。

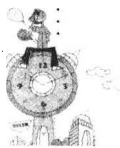
然而,不能接受这种观念的也大有人在。尽管介绍 A 和 B 认识,但却无法忍受其后两人结成好友。A 和 B 无需通过自己便可直接谈话,自己感到受了冷落。这种类型的人通常无法广结朋友。

倘若这是恋爱关系,则遭受冷落的感觉可谓合乎情理。如果将朋友介绍给自己的爱人,这位朋友却背着自己和爱人私下取得联络时,恐怕谁也会感到嫉妒。然而,担心朋友之间过度亲密后自己将遭冷落的嫉妒或恐惧感,最好能尽早抛却。因为如果凡事都得自己介入才能取得联络,网路中的情报交流必定陷入滞塞状态。

你不妨假想自己获介绍认识朋友的朋友时的立场。假设你经 A 介绍认识 B,如果每次都得通过 A 才能与 B 取得联络,你和 B 必定无法缔结亲密关系。由于无法亲近对方,想进一步再介绍认识其友人也必定困难。

然而,如果你和 B 彼此变成可以自由会面交谈的关系时,你的人际关系可以不断地获得扩展。你也可以将通过 B 介绍认识的 C,在别的机会下介绍给 A。如果你们 4 人变成彼此均可自由联系的关系,信息必定畅通无阻。虽然每回 4 人抽出时间全体会面不容易,但可以 2 人或 3 人方式聚会。当时未能到场的人,可以稍后由其中一人告知聚会情况即可。如果事前获知其中数人即将碰面,也可以委托其中某人代为传话。总之,人际关系绝对不可以一人独占。

由于 A 和 B 原本即为自己的朋友,或许有人认为即使介绍这两人相互认识对方,自己本身的人际关系也不可能获得增长。然而有时候相隔一段时间不碰面后,A 和 B 均有可能不再是自己的朋友。换言之,人际关系非但未增加,甚至还减少。然而此时,如果你先前已经介绍 A 和 B 认识,则即使自己和任何一方鲜少碰面时,人际关系仍可继续畅通。





即使利用电脑也应该添一行手迹

随着文字处理电脑化的普及,贺年卡或问候卡的收件人姓名以电脑打印的情形也日益增加。虽然以往手写收件人姓名的时间不能视作无价值,但若利用电脑,只需输入收件人姓名即可工整地列打出来,可谓轻松无比。

然而,你切不可因为这种省力而感到安心。虽然节省下时间或劳力,然而收件人所获印象也必将变薄弱。倘若不考虑将省下的精力使用到别的地方,贺年卡的意義将逐渐势微。

其实,以电脑打印收件人姓名并无不可。不过,你最好能在每一张贺卡上至少添写一行亲笔字迹。坦白说,收件人姓名用电脑打印出来,且内容只有印刷文字的贺年卡,收件人必定会延迟阅读。你只需试想自己收件时的反应即可明白。当你接获多达一两百张的贺年卡时,未以手写的部分必定会轮到末了才阅读。毋庸置疑地,工整地有手写信文内容者,获得青睐的时间也较长。单就此点,阅读后留下的印象也较强烈。

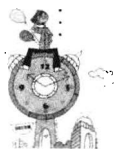
除了贺年卡之外,在赠送礼物的场合也不可忘记附加留言。接获礼物时,内容为何其实不太重要,重要的是添附礼物旁的留言内容。比方说情人节获赠巧克力时,没有一位男性会对那盒巧克力本身抱持关心。无论是谁,首先必定找寻是否有附加的信件。即使接获昂贵的巧克力却没有附加的信件,谁也不会特别欢喜。这种情形不如说巧克力只是信件的附加物品而已。我们将此称之为礼物法则。所以,你不妨将礼物视作传达信息的媒介物。

换言之,只有打印文字的贺年卡,说起来和礼节巧克力的意义雷同。由于并未包含诚挚心意,“这个人也该寄上一张”,这种流于形式的义务感明显可见。如果你真的希望建立有实力的人际关系,就必须将利用电脑节省下来的时间,用来亲笔写上一行祝词。



建立你的感情账户

感情账户是一种比喻,形容在人际关系中积聚的信任程度,也就是你对另外一个人所具有的安全感。



如果我通过对你表现出谦恭、善良、诚实和信守诺言，而在你的感情账户上进行储蓄，我便建立了一笔储备。但是，如果我习惯于对你不礼貌、不尊敬、不屑与你为伍、作出过火反应、对你不理不睬、独断独行、辜负你的信任、威胁你，或在你面前表现出自命不凡，那么，我的感情银行账户最终就会出现透支，信任程度就很低。

我们都有这样的体验：如果你突然遇到一位多年未见的高中好友，你可能拾起已经中断的旧情，因为以前的储备仍然存在。而对于那些经常与你发生联系并相互影响的人，你在他们那里建立的感情则需要经常地投入。有时，在与他人的日常影响中，或在他们对你的认识中会出现储备自动支取的现象，而你却全然不知。

如果你有一个十几岁的儿子，你与他的日常对话经常是这样的：打扫一下你的房间，系上衬衣扣子，关掉收音机，去理发，别忘了把垃圾倒了。久而久之，你的感情账户就会出现巨大赤字。同样，如果你对你的雇员也是如此——你对他们说“去办这个，干那个，我不想和你讨论这些问题，不要和我这样说话。你是在自以为是，你浪费了时间，你的效率太低，你又弄错了。你让我怎么相信你。”那么，天长日久，你与雇员之间本应有可能建立起的亲密、深厚、愉悦、令人满意和富有成效的关系就会最终损失殆尽。你们的感情账户里将一文不剩，甚至严重透支。

所以，如果你想建立一种相互信任的人际关系，并对别人产生影响，你就必须首先建立自己的感情银行账户并使它出现盈余。

不妨在你的感情账户中准备如下 6 种重要的储蓄：

- 了解他人；
- 注意小事；
- 遵守诺言；
- 明确愿望；
- 表明自身的忠诚；
- 造成支取时要诚恳地道歉。



交友不怕贫

宋人刘过的《同许从道登圆翠阁》中讲：“结交有味贫何害？薄酒虽村饮亦豪。”意思是，所交的朋友只要知心，即使贫穷又有什么不好的呢？朋友虽然朴实

无华,同他一起畅饮薄酒也觉得很有意思。唐人高适有一首《赠任华》诗:

丈夫结交须结贫,
贫者结交交始亲。
世人不解结交者,
惟重黄金不重人。
黄金虽多有尽时,
结交一成无竭期。
君不见管仲与鲍叔,
至今留名名不移。

以上这些择友的标准,可以作为我们择友时的参考,但取舍要根据个人的实际情况而定。择友首要的、基本的标准是,分清敌友,不能认敌为友。歌德说:“真诚、活跃而富有成果的友谊表现在生活的步调一致,表现在我们的朋友赞成我的目标而我也赞成他的目标,因此无论我们的思想和生活方式有多大差异,都始终不渝地共同前进。”歌德这里说的生活步调一致、生活目标一致,意即就是要分清敌我。就我国今天的实际情况而言,那些赞成、参加社会主义现代化建设的人,就是和我们生活步调一致、生活目标一致的人,都可以成为我们的朋友;反之,就不能成为我们的朋友。

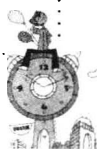
那么,能不能和落后的甚至失足者交朋友?回答是肯定的:能,也应该!了解对方的优点、长处,更了解对方的缺点、毛病、错误,帮助其克服缺点、毛病、错误,是友谊的题中应有之意。因为落后的人并不属于敌人范畴,自然可以与之交朋友。清人申居郅的《西岩赘语》中讲:“居有恶邻,坐有损友,借以检点自慎,亦是进德之资。”说的是,住家有不好的邻居,交往中有不好的朋友,如果能以他们为借鉴,从而谨慎从事,这也是提高道德修养的好条件。在同落后的人乃至失足青年的交往中,我们只要保持清醒头脑,坚持原则,坏的影响是可以抵制住的。抵制坏的影响的过程,就是帮助朋友的过程,也是自己提高的过程。



交友标准

朋友之间的影响,是由于朋友关系的特征所决定的。

(1)朋友一般年龄相仿,有些人喜欢在同龄人中间交朋友,因为不同的年龄,



有着不同的兴趣和爱好,有着不同的语言,有着不同的喜怒哀乐。青年朋友之间,由于年龄相仿,心理上、行为上、语言上的相同点就多,彼此容易理解,容易效仿,容易采纳意见。所以,彼此间影响就大。

(2)朋友一般是合得来的,“同心之言,其臭如兰”。既是朋友,亦是知己,起码也把对方视为知己或对方把自己视为知己,彼此情深意笃,互相信赖,相互信任。这样,朋友的言行容易被接受,容易自觉不自觉地跟着学。

(3)朋友一般接触的时间比较多,“近火烤人”。既是朋友,就会经常接触,通过频繁的接触,彼此耳濡目染、潜移默化地受着影响。

(4)朋友是自己选择的,“气习相染,师不如友”。人们与父母、兄弟姐妹等人,是一种不能选择的天然关系,这种天然关系有着其他人际关系所不能替代的亲密之情。然而,这种天然关系有一定的局限性。朋友关系则不然,朋友是自己选择的,也正因为朋友是自己选择的,才有特定的寄托。谁都有这样的感受:有些担忧和顾虑,有些忧愁和烦恼,有些成功和喜悦,有些希望和要求,不能或不愿对父母、兄弟姐妹、师长等人说,却能够 and 愿意向朋友倾诉,以期从朋友那里得到帮助,有些事情也确实只有通过友谊的桥梁才能办好。这就是所谓的“同明相见,同音相闻,同声相应,同气相求”。在有些问题上,朋友间的影响,是其他人际关系所望尘莫及的。日常生活中,就有许多棘手的思想问题,需要“靠交朋友”、“以朋友的姿态”、“以朋友的口吻”……才能得到解决,从此也可见朋友间的影响有多大!

所以,要谨慎择友。事实上,人们都在有意无意地选择朋友。区别在于,是清醒地、自觉地选择朋友,还是盲目地、不自觉地选择朋友,把什么作为择友的标准。由于时代不同,社会不同,人与人不同,择友的标准也就不尽相同。在我国几千年的文明史中,有无数名家学者对择友标准问题进行过探讨和实践。这里,在对前人择友标准的扬弃基础上,谈一下当代人的择友标准。

1. 志同道合

晋人傅玄《和秋胡行》讲:“清浊必异源,鳧凤不并翔。”意思是,水有清有浊,因为它的源头不一样,野鸭和凤不会在一起飞翔。说明志趣不同的人,无法在一起相处。《论语·卫灵公》讲:“道不同,不相为谋。”意思是,人们的政治主张不同,就不必相互商量事情。清人顾图河《息交》讲:“惟当同心人,可与论金铁。”

意思是，只有志同道合的人，才能结成牢不可破的友谊。

2. 品质要好

《孟子·万章下》讲：“友也者，友其德也。”意思是，交朋友，因为朋友的品德而去交他。《论语·季氏》讲：“友直、友谅、友多闻，益矣；友便辟、友善柔、友便佞，损矣。”意思是，同正直的、诚实的、见闻广博的人做朋友，是有益的；同虚伪应酬的、假意随和、花言巧语的人交朋友，就有害了。

3. 知心

晋人谢惠连的《相逢行》讲：“巢林宜择木，结友使心晓。”意思是，鸟儿巢林应当有所选择，交朋友理应对对方了解。汉《古歌辞》讲：“结交在相知，骨肉何必亲。”《郭嵩焘日记·联语》讲：“结交贵知心。”汉人扬雄的《法言·学行》讲：“朋而不心，面朋也；友而不心，面友也。”意思是，交朋友而不能真诚相待，以心相见，就是貌合神离的朋友。

4. 可靠

《鸡鸣偶记》讲：“道义相砥，过失相规，畏友也；缓急可共，生死可托，密友也；甘言如饴，游戏征逐，昵友也；利则相攘，患则相倾，贼友也。”大意是，要结交那些能够指出自己过失、患难与共的人，不要结交那些只知道吃喝玩乐的人和背叛友谊的人。

5. 比自己强

清人申涵光的《荆园进语》中讲：“凡弈棋与胜己者对，则日进；与不如己者对，则日退。取友之道亦然。”意思是，与棋艺胜过自己的人下棋，就能天天进步；与棋艺不如自己的人下棋，就会日见退步。交友之道也是如此。

第八章 改变你的学习观念

GAIBIAN GUANNIAN
GAIBIAN MINGYUN



当今世界已经进入高速发展的信息时代,时代对我们的知识水平和学习能力有了更高的要求。面临大量的图书、报刊、杂志、网上文学,我们不得不适当改变我们的学习观念与方法。但是,不管怎么变,踏实勤奋的学习态度不能变。



知识的力量筑起民族之魂

读书对于一个人成才是非常重要的,而对于一个民族来说更是如此。我们往往惊叹于日本人在贫瘠的海岛上,忍受着战败国的伤痛和羞辱,实现了经济的高速增长,以经济大国的地位屹立于世界的东方。如果探求一下他们成功的根本原因则与读书有着密切的关系。长期以来,狭小的岛国,贫乏的矿产资源,使日本国民产生了一种危机感,同时也正是这种“危机文明”刺激了他们开发智力资源的热情。尊重知识,重视人“智能矿”的开发,成为日本民族的风尚。

日本是教育普及率最高的国家之一,大学升学率居世界领先水平,他们还很注意学习其他民族文化的精华。如我国的《孙子兵法》中精辟的谋略思想在日本备受推崇,被日本企业家、经营者奉为重要的教科书;计谋丰富的历史小说《三国演义》已成为日本管理人员的“必读之书”。日本企业重视对职工:的培训工作,而培训中“经营道德课”的教科书就是我国的“四书五经”。松下商学院每天早晨必读的课本是《大学》、《论语》、《孟子》和《孝经》;全体学员清晨列队遥拜父母,诵念“身体发肤,受之父母,不敢毁伤。孝之始也”。傍晚,还要面壁思父母,默念:“立身行道,扬名于后世,以显父母。孝之终也。”《论语》中的“吾日三省吾身,为人谋而不忠乎?与朋友交而不信乎?传而不习乎?”几乎成为松下商学院每一个学员的座右铭。

中华民族是一个具有悠久历史文明的伟大民族，我们这个民族的人民，自古就酷爱读书。一位美国学者曾经指出：直至18世纪以前，全世界所有别种文字的书籍的总和，尚不及中文书籍的数量，然而，这已成为光辉的过去。

当今，“文化沙漠”正对我们的社会肌体进行严重的侵蚀。据中国青少年研究中心的调查，近40%的年轻人除了课本一类的书外基本没藏书，只有50册左右的达36%，藏书在500册以上的仅占2%。另外，当今青少年的阅读和购书趋势已出现通俗化、生活化、实用化的趋势，思考社会、探索人生类的书籍下降，随之而来的是理论书降温，学术书贬值，纯文学书走入低谷，有关方面权威人士认为，这可能使我们下一代青少年流入浅薄，成为西方一些国家已经出现的“平面人”，即只有宽度和长度，没有深度和容量。

的确，现在社会上忽视读书轻视文化的风气达到了令人惊讶的程度。如果我们不采取政治的和经济的措施扭转这种倾向，那我们国家走上强国之路恐怕是十分困难的。我们应大声呼吁：“到了该读一点书的时候了！”对于每一位渴望有一个充实的人生的人来说，是不可能离开书这种特殊的生命而存在的。她有灵性，有感情，你读书，书也在“读”你。因为只有你真心爱书，真心读书，书才会向你敞开心扉，把一切奉献给你。

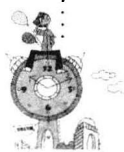


读书是你一生的事业

习惯大多来自于家庭中的培养，在家庭中，培养求知的习惯，形成读书的志趣，这些习惯和志趣将影响我们的一生。

我认识一家人，其父母子女，相约于每晚留出一部分的时间，为读书或别的自修之用。晚饭方罢，他们共同休息或交谈，在一个小时之内，或谈笑戏谑，或游戏，尽情欢娱。一小时之后，便到读书的时候了，此时他们各就各位，静默到连细针坠地都能听得见，或读书，或写文章，或是别的自修，假使有一人觉得不适意，不高兴，没兴趣读书，他至少也沉默不语，不去打扰其他人。

在他们中间，有着一个和谐的、统一的认识——读书。凡是分散注意力，打断心思，使他们心不在焉的一切，都已被防止、避免。就事实而论，一个小时的聚精会神，毫无干扰地读书，其效率确是要大于常被打断或一心二用的两三个小时



的读书。

读书应提倡人们读那些健康有益的书。个人根据自己的爱好、职业或口味选读一些书是很自然的,但重点应该选择那些有利于修身养性,有利于掌握某项专业知识,有利于生活和事业方面的书去读,那才算是高品位的读者。当然,有关恬适淡泊、花鸟鱼虫之类的消遣性书籍,如有兴趣也不妨一读。不过,对诸如色情凶杀、坑人奇招、迷信荒诞一类的书还是不读为好。别忘了:读书读成学士、博士的大有人在;读出发明创造、自学成才的也比比皆是;而读书读成愚顽痴呆、流氓无赖的也时有所闻。可见,读什么样的书,可不是一个小问题。

香港首富李嘉诚,没有高学历,也没受过正规教育,由于生活所迫,他很早就开始了自我谋生之路,那么他的成功与知识无关系吗?让我们听听李嘉诚自己是如何说的。

有一次,当记者问到他如何掌控和管理那巨大的集团,又怎样推动这个王国长久前进时,他的问答是:依靠知识。言语响亮,掷地有声。他毫不犹豫地告诉年轻人:知识决定命运。

李先生已是年逾古稀的老人,至今每天晚上睡觉前都要看书。当追问他前一天晚上看的是什么书时,他说,我昨天晚上看的是关于资讯科技前景研究的书,我相信这个行业发展会非常快,未来两三年里,电影、电视都可以在小小的手提电话中显示出来。我比较喜欢科技、历史和哲学方面的书籍,最近对网络资讯也比较感兴趣。那么,日理万机的他又是如何安排自己的时间的呢?李老先生坦言:每天清早不到6点就起床了,打高尔夫球一个半小时;白天工作、开会;晚上睡觉前是铁定的看书时间。

在知识经济时代,所有的经济力量莫不依赖于知识,产生于知识。市场竞争已经从产品的竞争发展到知识的竞争,人才的竞争。劳动生产率的说法已经日益过时,而“知识生产率”已经成为越来越多人的共识。

知识是众多要素之中最重要、最核心的力量,对此每个人都应该毫不怀疑,并树立起追求知识的狂热信念。

许多人也在抱怨没有读书的时间。然而如果你能把你的工作和生活安排得系统化些,必可以得到不少的空闲时间。“秩序”、“系统”最能节省时间,所以我

们做事,必须力求秩序化、系统化,以便留出一点时间,用之于“自我改进”与延长生命——读书。

大多数人都肯在自己所心爱的事上,留出相当的时间来。假使你真是有求知之饥渴,读书之热望,你总会找出时间来的。人只患无志,何患无时?



读书带领你走向成功之路

知识经济的时代已经到来,知识的推陈出新速度加快。你的学历如何暂且不提,如果你没有读书的习惯,你的学历会像冰块一样,在阳光下融化掉。

知识——这是人们立身行事的最重要资本。

每个人都有各种各样的欲望,于是去做各种事。但是,欲望无论多么强烈,如果不具有满足欲望的知识,那么,这种欲望只能停留在主观意识、主观愿望上,而不可能成为客观现实。

如何才能实现愿望?那就是不断地学习,不断地读书。

学习,是一个人的终生事业,要得到更多,赚得更多,就要学习得更多。即使是同样的信息,当你可以再一次学习时,你的潜意识里不断重复的机会就会增加,你的行动力也会倍增。

每一个成功人士都是不断学习的。很多人并不了解观念的重要性,很多人往往期待在三五天的课程中,改变他的一生。事实上,你所学到的任何一个观念,只要你肯去用,就可能改变你的一生。

著名电视节目制作人靳羽西女士说过的一段话颇有道理:“成功的秘密,是工作比别人多一倍,看书比别人多一倍,如果你真的想每日过着高质量的生活,并进行较为系统的实践,天底下找不出你不能成功的理由。”

一个真正成功的人,一个超级成功者,都是非常努力地研究下一个可以帮助他成功的关键,那就是不断地进行阅读。

读书需要动力,需要从别人身上、从各种书籍、从各种成功的课程或教材中得到知识的欲望,我们要吸收到许多成功的观念,来大幅度改善你现在的生活品质。

读书使人头脑充实,带领我们从狭隘的地方,驶向无限广阔的生活海洋。



培养读书习惯，人生必将卓越

有一位出租车司机告诉我，他有两个孩子，都考上了重点大学，而且品学兼优。我问他是怎么教育子女的，他说：“很简单，只要你培养他们阅读和思考的习惯就行了。”他每天一定会抽出点时间陪孩子们读书、做功课，大人则读一些杂志或新买来的书籍。除了新闻和特别挑选的节目外，他们基本不看什么电视，因为他觉得看电视实在浪费太多时间，他说：“有时我会念一段好文章给孩子听，虽然我的文化水平不高，但就我力所能及的范围选读一些趣味盎然的小品，或是动人的励志小故事，或是有益身心健康的报道。我们家的小客厅里常有读书声，也经常保持宁静的专注气氛。当然有时我们也会就某一问题进行激烈的争论。等孩子们慢慢长大了，我知道的反而比他们少了。孩子变成了我的老师，他们会经常买书送给我。现在，他们都上了大学，住到学校宿舍里去了，我还是在书桌上看一些书。虽然书桌旧了，但读的书却永远是新的。”

我听了他的话，不禁对这位司机朋友肃然起敬，对他的想法和做法表示佩服。他读了很多书，包括如何教育孩子的书、金庸的小说，也有畅销书，他还定期看杂志，读报上的文章。“我家就像个小型图书馆，客厅里摆的不是烟酒。”我坐在出租车的后座里，看着这位 50 出头的司机朋友，他面带仁慈，谈吐和分析让我佩服，直到现在这个印象还是那样清晰难忘。

书确实是一个好东西。一个没有书籍、杂志、报纸的家庭，就等于是没有窗户的房屋，小孩子常常接触书本，就会产生对书籍浓厚的兴趣，就会于不知不觉中，学会书中的许多知识。每个家庭，都不可无书籍。

我认识一位大学教师，讲起文学来从古代到现代侃侃而谈，不仅条理清晰，字字珠玑，而且学术上见解很深。后来，才知道他只有初中文凭，问起他何以能在学士、硕士毕业生出身的教师堆里独占鳌头时，他憨实地说，靠的就是读书。三十多年来，他带着教学中的问题去找各种各样的资料阅读，又把读书的心得用于教书，并把自己读书的思路和方法教给学生，鼓励学生自己去感知、去领悟，读读教教、教学相长就是他成功的奥秘。

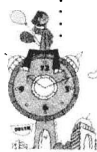




智慧创造价值

在很久以前,某位学子不远千里四处访师求学,为的是能学到真才实学,可是让他感到苦恼的是,他学到的知识越多,却越觉得自己无知和浅薄。有一次他遇到一位高僧,便向他倾诉了自己的苦恼,并请求高僧想一个办法让自己从苦恼中解脱出来。高僧听完了他所诉说的苦恼后,静静地想了一会,然后慢慢地问道:“你求学的目的是为了求知识还是求智慧?”那位学子听后大为惊诧,不解地问道:“求知识和求智慧有什么不同吗?”那位高僧听了笑道:“这两者当然有所不同了,求知识是求诸于外,当你对外在世界了解得越广,了解得越深,你所遇到的问题也就越多越难,这样你自然会感到学到的越多就越无知和浅薄。而求智慧则不然,求智慧是求诸于内,当你对自己的内在世界了解得越多和越深时,你的心智就越圆融无缺,你就会感到一股来自于内在的智慧和力量,也就不会有这么多的烦恼了。”学子听后还是不明白,继续问道:“大师的话我还是不明白,请您讲得更简单一点好吗?”高僧就打了一个比喻:“有两个人要上山去打柴,一个早早地就出发了,来到山上后却发现自己忘记磨砍柴刀,只好钝刀劈柴。另一个人则没有急于上山,而是先在家磨快刀后才上山,你说这两个人谁打得柴更多呢?”学子听后恍然大悟,对高僧说:“大师的意思是,我就是那个只顾砍柴忘记磨刀的人吧!”那位高僧笑而不答。

在现实生活中许多人都会认为学习知识和学习智慧是同一回事,其实这是一个错误的观念,因为知识和智慧之间是不能划等号的,一个有广博知识的人不一定有很高的智慧,同样一个有很高智慧的人也不一定有很广博的知识。举个现实的例子来说,现代的中学生从知识拥有量上来说也许远远超过了孔子、牛顿,但是你能就此说他们的智慧比孔子、牛顿还高吗?显然不能。那么为什么孔子、牛顿的知识拥有量不如现代的中学生而我们却认为他们具有很高的智慧呢?这是因为评价一个人智慧高低的标准不是看他的知识拥有量,而要看他的思维能力如何,说得通俗一点,也就是要看他的脑力的强弱,脑力强的人善于学习知识、运用知识和创造新知识,脑力弱的人也许可能在知识的积累量上远远超过脑力强的人,但是在运用知识和创造新知识方面则远远落后于脑力强的人。



随着社会的不断发展,我们正在步入一个高智能的时代,其主要特征是需要人们有更强的学习知识的能力、运用知识的能力和创造知识的能力,也就是说要求有更高的思维效率和思维能力。所谓“工欲善其事,必先利其器”,我们想要在这个高智能的时代生存,就必须首先提高我们的脑力,即思维能力。那么如何才能提高我们的思维能力呢?我们要改变传统的学习观念。学习方式有三个层次:第一层次是简单的知识转移,第二层次是技能的获得;第三层次是心智模式的建立和完善。从第一层次来说,很多人即使有很深厚的知识底蕴,如果没有运用出来,就像是茶壶煮水饺,到最后是倒不出来的,而我们都知,一个产品没有流通就没有价值,同样的,知识没有运用也是没有价值可言的。在此就不将技能展开探讨,第三层次中的心智模式的建立和完善就是演绎智慧的最好表现,由内至外贡献心力,产生价值。



打造求知的人生

一个人若愈会储蓄就会愈会致富,而一个人若愈能求知,就会愈有知识。多储存一份知识,生命就丰富了一分。这种零星的努力,细小的进益,日积月累,必定可以使你大有收益,可以使你变得更为充实,更为丰满,可以使你能更自如地应对人生。

无论一个人平时多么忙碌,但还是有许多光阴是被虚度或浪费掉的,而这些光阴假如可以善加利用,则一定能产生巨大的益处。

原哈佛大学校长艾略特曾说:“养成每天读书 10 分钟的习惯。这样每天 10 分钟,20 年以后,你的知识水平一定前后判若两人,只要你所读的都是好的东西。”

著名心理学博士施瓦特也说过:“只要你每天晚上在临睡前给我 15 分钟,我保证你一年之后便会成为我们中的一员。”

自满是终身学习的大敌,自满的人往往放弃对知识的欲望和进取心。特别是一些成功的人,在取得一些成就之后,被胜利冲昏了头脑,从而不再吸取新的知识,自己的长处也无从发挥了。更可怕的是,自满的人,往往骄傲自大,听不进别人的任何劝告,拒绝向任何人学习,那么他不仅失去了迈向更大成功的机会和

可能,甚至还会失去他手中所拥有的一切。

美国的汽车大王福特从小就是个“机器迷”,当人们只是把汽车当作一种“玩物”,对汽车的实用前途持怀疑态度时,他却坚持认为汽车将在人们的日常生活中发挥不可估量的作用,因此他全力以赴地制造出两种新型赛车,以绝对优势超过了所有的对手,既获得了发展事业的资金,又扩大了影响。随后,他成立了福特汽车公司,生产“最洁美”、“最耐用”的小汽车,并受到了人们的普遍欢迎。福特因此成了百万富翁,但他并没有因此而满足,而是不断地改进自己的汽车,并首创“机械代装配系统”,扩大生产规模。20世纪30年代初,福特的财产已经以亿计算了。

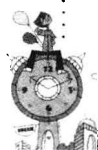
福特依靠自学的知识取得了成功,但不幸的是,他在成功面前成了一个自满的人。巨大的成功冲昏了福特的头脑,他认为自己是无所不能、无往不胜的,动辄对属下大发脾气,对任何人的意见都听不进去,总认为自己的决策是最正确的。而此时,其他汽车公司奋起直追,不断研制出性能更卓著、价格更低廉的产品,抢去了福特公司的大部分市场。

“三人行,必有我师”,你每天所遇见的每个人都可以使你的知识有所增益。假如你遇见的是一个渔夫,他能帮助你认识神秘的海洋;假如你遇见的是一个猎人,他能告诉你森林中的故事;即使是一个普通的农夫,也会告诉你四季的奥秘……

从每个可能的地方摄取知识,这是使人知识广博的唯一方法。广博的知识可以使人胸襟广阔,思维活跃,不至于流入狭隘、鄙陋。

有一位青年,每天独自悲叹自己家境贫寒不能远出家门拜访名师,认为自己是由于没有名师的指点而无所成就。一天一位老人问他:“我是一个平凡的老人,我所知的你都懂吗?”这名青年于是向老人请教。老人把自己所知的告诉了他。青年要拜老人为师,老人却说:“我所知道的,都告诉了你,你假如将每个人一生所得的知识都学会,不比从名师那里学到的更多吗?”于是青年经常向身边的人、甚至过路人请教,果然大有进展,终于有所成就。

高尔基著名的《人生三部曲》分别是《童年》、《在人间》、《我的大学》。高尔基的大学并不是任何一所名校,而是实实在在的生活。高尔基正是在生活的大学中不断学习,从而成为了一位伟大的作家。



一般不曾受过大学教育的人，往往有过于看重大学教育的倾向。一般因家境困难或身体不健康而无缘进大学学习的人，总认为他们遭受了一种不可补救的损失。他们以为即使日后怎样自修自习，也还是没有用处，无补于事。但就事实而论，世间最有学问、最有知识、最有效率的人物中，有不少是从未受过大学教育的，有的甚至早年连学校的大门都没有跨进过。

有一位青年，连小学教育都没有完成，然而因为他后来阅览了大量的历史传记书籍，所以竟成了一个史学家。遇见他的人都盛赞他的学问。他博览群书，他的英文也相当好，虽然对于语法上的死板规律，他一点不懂，但他浸润在许多名家的文字中，熟知其作文造句之道，所以他的写作具有一种很好的风格。

人的一生都在受教育。社会就是我们的大学校。我们所遇见的人，所接触的事物，所得到的经验，都是人生大学中的教师。只要我们开放我们的耳目，那么生活或工作的每一分钟，都可以摄取许多东西。等你哪天有了空余时间，用“深思”的方法把它们请出来，然后精挑细选，将那些精选出来的零碎知识整理出来，便是你的东西了。



要坚持自我教育

心理学告诉我们，人人都有一套自我教育的哲学，从顶级学者到街头的小流氓都不例外。社会上的成功人士，都会有自己的一套教育准则。它是由一个人的价值观、人生目标、教育程度、人生经历和行为习惯以及对环境和未来的判断等形成的，基本上决定了对事物的态度。若一个人自我教育是正面的，他便会成绩斐然，成为赢家。

如果期待更大的人生事业成就，必须遵循自我教育规则。

(1) 不要担心自我教育的真实性。记住，那是你想成为明天的你，而不是现在的你的必经途径。

(2) 现在就计划你的自我教育。马上升始“每天跑一里”。如果把教育放在未来，通常没有效果。“即将开始每天跑一里”是不会发生作用的，因为“即将”永远不会到来。

(3) 自我教育要避免罪恶感和压力。如用“每天早上6点起床感觉很好”，而

不要“我非得在6点起床不可”。

(4)情感的包装。如“不要吃那些恶心、甜腻腻的糕饼”。

(5)同时专注更新自我教育。当你稳定达到某项目标,使它成为你的本能时,抽掉那张旧的写有原来目标的教育卡,换上新的。

(6)从几项易于达到的项目开始,建立信心,如“拧好牙膏盖子”。从简单的事情开始,这才不至于被自己打垮。

(7)强调信心。告诉自己:“我总给人好印象,是因为我了解自己的素质、穿着合宜、对人善良。”

(8)放松心情,保持机警。强调这一点:“我做事平稳、轻松而小心。”

(9)以平稳的自信心观察自己的所作所为。

(10)瞄准目标,不要过分。

(11)把教育卡带在身边,随时提醒自己。起床后、空闲时、睡觉前都要复习。

每个人都应该学习和掌握一些优秀的自学方法,来提高学习的效率和效果。

以下是一些常用的方法。

1. 问题法

即问题导向学习法,是指学习者把自己在学习过程中所遇到的一些问题作为具体的目标,并围绕它们输入相应的知识,最终实现总的学习目标。这样,学习者在整个学习中始终是处在问题的引导下,是带着问题去求解的。

这一方法要求学习者不断提出问题,并不断通过学习去求解,犹如给自己的思想装上一个钻头,促使自己思考,从而达到积极投入、主动参与的目的,以提高学习效率。

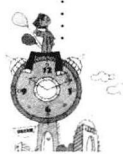
2. 设问法

这种方法要求学习者对正在学习的知识,多问几个为什么,推敲其立论的依据,让学习者在不断的分析中吸收知识,同样起到主动投入的良好效果。

设问的方式主要有以下几种:

(1)比较设问——从比较中发现差异,找到疑问;

(2)反向设问——从反面提出问题;



(3) 推理设问——按照逻辑推理,看看是否有足够的说服力。

(4) 变式设问——改变起因、角度、条件等因素,看其结论有何不同。

(5) 极端设问。

3. LOVE 法

这是流行于美国的一种学习方法,LOVE 是英文中 Listen(听)、Outline(写出纲要)、Verbalize(表述)、Evaluate(评价)四个词的词头缩写。该方法名字很好听,实行起来也不难,要求有两个或两个以上的人参加,具体做法如下:

(1) 听:一个人以合适的速度朗读,直到读完某一部分,由其他人认真地听和摘要地记。可以要求朗读的人加快或放慢速度,或重复某些内容,朗读者应尽量满足听者的要求。

(2) 写:当朗读完后,听者要写出内容的纲要,尽量做到条理化,并突出重点。

(3) 表述:听者以纲要为基础,向读者复述这些内容,要尽可能详细、准确、全面。

(4) 评价:读者根据材料评价复述的准确性和完整性,在发现差错时,及时予以纠正。

(5) 当这一部分的内容完全掌握以后,再进行下一部分。这时,可交换角色。

这种方法的优点是:突出了学习上的相互帮助,并利用活泼的形式,激发起许多精神能量,直接面向重点和要点,有效地增加记忆效果。

4. “SQ3R”法

这是一种备受推崇的读书方法,也是我们应重点掌握的一种方法。

SQ3R 是英文 Survey(综览)、Question(提问)、Read(精读)、Recite(复述)、Review(复习)的词头缩写,也是相应的五个步骤。

(1) 综览:拿起一本书,先不要一章接一章地读下去,而是应该先大概地浏览一遍,了解全书内容,如读一下作者的序言,研究一下书的目录和索引,看一看各章的概要。换句话说,你在读书前先要进行一番“侦察”。

(2) 提问:开始迅速地浏览全书,并不断地提出问题,思考书中提出的那些观点。如果你能坚持带着问题读书,很快你就会养成用批判的眼光来读书的习惯。

(3)猜读:这时,再从头到后读全书,对重点部分可反复问读。阅读时,要记住各部分的主题和重点。你还需经常翻翻前面的内容,以便回忆起某些事实。

(4)复述:这里不是指逐字逐句地死记硬背,而是要牢固地掌握文章的基本要点。这时,要把书放在一边,努力去回忆读过的内容。复述本身并无价值,但是你如能借此积极主动地阅读,那么每次复述都会加深对材料的理解。

(5)复习:一般在上一阶段一两天后进行,还应该相隔三四天后再进行一次。为了防止过早迅速的遗忘,你就要尽早地进行复习。如果你觉得单纯复习太乏味了,那么你可以读一读有关书本里的内容,通过补充和注释来充实你的理解。

SQ3R 的方法可以应用于所有的学习领域,你应该尽力地把它概括为一般的原理和自己的独特风格,并应用到必要的地方。

5. 提纲法

这种方法要求学习者在学习过程中就所学内容拟出一份内容提纲,将材料中所涉及的事实和思想进行归类,以便有条理地教授知识,记住主要论点。

编提纲时应当考虑内容和形式两个方面,内容一般依具体的学习内容而定。从提纲形式来看,提纲中的各项应当是清晰、富有条理的,没有堆积、罗列事实的,要求每一项都放在适当的位置上。这种方法不仅可以帮助学习者迅速、深刻地掌握内容,更能发展学习者的思维和归纳能力,对提高自己的综合能力十分有帮助。

6. 结构法

这种方法要求学习者在学习过程中,通过编目、拟提纲、画图表等方式挤去文章中的枝蔓和水分,理出内容本身的逻辑结构,形成信息含量大的结构,待把握了知识结构之后,再回过头来仔细消化文章中的具体内容。

7. 检查法

学习效果的自我检查是根据一定的标准,采用一定的方法,对自己想取得和已取得的学习成就之间的差异所进行的分析与评价,以找出成败的经验和教训。

学习效果的自我检查在整个学习活动中具有重要意义,通过自检,可以获得

大量的反馈信息,从而来调整和控制自己的学习行为,并得到成功的鼓舞或失败的鞭策,把自己的学习行为导入一个更为有效的途径。



修身和自治是更重要的学习

学习的含义分为广义和狭义。

狭义的学习是指知识和技能的获得。广义的学习主要包含修身和自治两个方面。修身也就是品质、性格的美化。一个人要成功只有狭义的学习能力是不够的,所以卓越人士也很重视修身和自治。

我们每一个人,只有进行良好的修身,战胜自我,完善自我,超越自我,不断提高自身素质,才能具有人格魅力,才能获得成功。富兰克林把自己所有的坏毛病都找出来,把应该培养的美德逐条逐项地列出来,自己严格落实任务,每周改掉一个不良习惯,培养起一项美德。正是这样使富兰克林逐渐走向成功。曾国藩的成功也在于自我修身,曾国藩年轻时养成了很顽固的坏习惯:吸烟和睡懒觉。曾国藩把两种坏习惯看成是自己成功的大敌,坚决与其作斗争。可以说曾国藩的一生,是实践“一日三省告身”的一生,曾国藩一生的成就,完全建立在他严格修身的基础上。

未来的年代,修身对于成功更加重要。21 世纪,谁有知识,谁有技能,谁就能得到财富,获得成功。21 世纪,成功属于那些富有人格魅力的人。因为,有了健全而良好的人格品质,才能够成就更大的事业,才能够实现更大的成功目标。

自治就是自我管理,包含自身的目标、计划、时间、行为、情绪、决策、品质等方面的管理与控制。

一个人如果自治做得好,不需外界任何的劝勉、逼迫,就能够使自己的一切行为高度理智化,就能够严格按照既定目标和计划行动,就能够自我控制,就能够对自己的人生进行自我管理。常言说:播种行为,收获习惯,播种习惯,收获性格。一个人要想改变自己,优化性格、人格,就必须对自己的行为进行有效的管理和控制,也就是必须自治。没有自治,既不能很好地进行学习,又不可能很好地进行修身。自治是学习、修身的基础。只有自治,才能治人。有能力管理好自己的人,才能成为一个优秀的管理者。只有管理好自己,才能管理好他人。只有

自治,才能治事。只有管理好自己,才能管理好组织。我们只有自治,才能使自己的成功目标沿着正确的方向快速实现,才能使自己的所思所想所言所行符合行为目标的需求。

我们每一个人,必须对自己进行自我调节、自我调整、自我调控、自律自制,使自身的认知和行为严格符合社会道德及法制的规范,以确保成功目标的顺利实现,满足自我需求,获得巨大成功。

每一个希望开发利用潜能的人,每一个希望获得成功的人,都应当在注重学习知识、技能的同时,注重加强自我修养和自我管理。



由学习知识转为学习素质

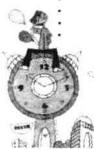
我们今天所处的时代是一个革命的时代,许多领域都在进行革命,例如:技术革命、经济革命、环境革命、教育革命等。

在众多的革命当中,学习革命是我们最重要、最迫切的革命。因为,学习革命是一切革命之本。我们要想使学习革命获得巨大成效,不但要解决“怎样学”的问题,而且更重要的是解决“为什么学”、“学什么”的问题。“学什么”是战略问题,“怎样学”是战术问题。战略高于战术,只有确定了“学什么”才能谈得上“怎样学”;“学什么”决定着“怎样学”。

知识经济建设时代是知识爆炸的时代,与知识爆炸相伴随的是知识老化速度的日益加快。当今,新入学的大学生等到4年后毕业时,所学的知识90%已经不能满足社会发展和自我发展的需要。知识爆炸时代,迫使我们把学习重点必须由学习知识转向学习素质。未来的文盲不再是目不识丁的人,而是发展能力低、综合素质低的人。美国的MBA教育在时代的压力下,不得不由过去的传授管理知识扩展到培养管理素质。我国现阶段的学校教育,从小学到大学几乎都是在传授知识,而且使用的是比较陈旧的教材,等到学生毕业,伴随着知识的老化、过时,能利用的知识已经所剩无几。

我们必须转变学习观念,在“学什么”问题上,不能狭隘地认为:学习只是学习知识,而应当认识到今天的学习必须由学习知识转变为学习素质。

素质包含知识、能力、观念、性格、意志等动能、智能、复合能力等方面的内在



和外在潜能,知识只是素质的一个方面。知识的学习,只能学到知识,但不能学到素质;而素质学习,完全可以同时学到知识。

我们必须提高我们的学习素质,从学习知识转向学习素质。知识可以传授,而素质必须进行培养。如果沿用学习知识的旧方式是无法学习到素质的。

素质只能在实践锻炼中获得,在实践修炼中得到,在具体行动中得到提高。除此以外,采用其他方式,都不可能学习到任何我们所需要的素质。例如:要学会游泳,就必须下水;让一个人阅读并且背诵 10 本人际交往方面的教科书,如果把他与社会生活隔离,不进行实际锻炼,他绝对不会具有高超的交际能力和交际素质。无论掌握学习多少知识,如果不能运用,就没有任何实际价值。

提高学习素质,依靠的是我们的实际行动,只有积极参加各种实践,才能把知识转化为我们成功所需要的各种能力。把书本型学习转变为实践型学习,把听讲型学习转变为修炼型学习,把硬背型学习转变为运用型学习,把传授型学习转变为培养型学习等。只有这样,才是真正的素质学习。素质学习的核心是行动。陶行知说:行动是老子,知识是儿子,创造是孙子。没有老子,就不可能有儿子和孙子。实干、实践是素质学习的最好方法。

国家教育部提出了由“应试教育”向“素质教育”的转轨,这对我国教育的发展具有深远的意义。而且,不但要提倡素质教育,更重要的是要提倡素质学习。

从某种意义上说,素质学习比素质教育更为重要,意义更为深远。素质学习关系到全体国民自身的终生潜能开发利用的事情,提倡素质学习,为学习指明了方向,有益于全民的终生学习,有益于全民素质的提高,从而可以促进社会的进步,推动国家的繁荣昌盛。



活到老,学到老

康熙帝 5 岁开始读书,8 岁读《大学》、《中庸》。他在少年时曾因读书而致吐血。33 岁时(康熙二十三年),在南巡的船上,他仍然苦读不倦,当侍臣奏请要注意休息时,他说:“深味古今义理,足以愉悦我心。予之不觉疲劳,以此故也”。他到晚年时,仍然孜孜不倦地坚持学习。正如他在《庭训格言》中所说:“朕自幼好看书,今虽年高,犹手不释卷。诚以天下事繁,日有万机,为君者一身处九重之

内,所以岂能尽乎!时常看书,知古人事,靡可寡过。”

康熙帝读书的兴趣十分广泛,除经、史、子、集四部以外,天文、地理、历法、算术、军事、法律、音乐、美术、医药,无不涉猎,经他“钦定”的图书有《古今图书集成》、《康熙字典》、《佩文韵府》、《渊鉴类函》、《古文渊鉴》、《子史精华》以及《朱子全书》等。他一生临摹的法帖,多达一万多张;为庙宇题匾,多达一千多件。他还特别注重学习自然科学,他向法国传教士学习欧几里得的《初等几何》和阿基米德的《应用几何学》,学习来自西方国家的天文、地理、生理解剖等方面的最新科学知识。

一个皇帝,日理万机,照一般人的理解,哪有精力读书?康熙帝“活到老,学到老”,抽出那么多时间读书,而且知识面如此之广,古今罕见。他在位61年,是我国历史上一位功业卓著的政治家。他在统一祖国、发展生产、加强民族团结和抗击外来侵略中做出了重大的贡献。这样的文治武功,与其从青少年时代起直到老年,整整一生的勤奋好学分不开的。正如他在《庭训格言》中所说:“……于典谟训诂之中,体会古帝王孜孜求治之意,即欲使古昔治化,实现于今。”抱着从中求得治国之道的读书目的,再如此努力,哪能没有很大的收获呢?

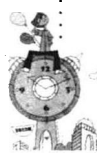


学习能力是成功之母

为了帮助一个人生存下去,可以给他很多鸡蛋,但是鸡蛋终有尽了的一天;也可以给他几只母鸡,每天下蛋,大概可以让他生存一两年;还可以帮他建立一个养鸡场,并请人管理,除了自己吃,还可以赚点钱。其实,最好的方式是帮助他学会养鸡的技术和管理本领,成为养鸡专业户,从此不仅能够生存下去,而且能够实现可持续发展,所以学习能力才是真正的成功之母。

学习的内容纷繁复杂,然而最重要的只有一项——学会学习。学会了学习,一切都会招之而来。毫不夸张地说,学习能力是“元能力”,是一切能力之母;学习成功是“元成功”,是一切成功之母。

有人说:“失败是成功之母。”也有不少成功人士说:“成功是成功之母。”这两种说法都有各自的道理。从失败中,可以获得宝贵的经验教训,从而获得成功。恩格斯说:“无论从哪方面学习都不如从自己所犯错误的后果中学习来得



快。”失败最有助于学习,从而最能促进成功。所以说,“失败是成功之母。”在成功中,同样可以学到如何成功的经验,还能从成功中获得自信,受到激励,多方面地有助于成功。所以马尔兹说:“成功孕育着成功”。由这一论述可见,“成功是成功之母”也不错。

然而,现实中的许多事例表明,这两种说法并不总是能成立。只有那些从失败中汲取教训、学到教训的人,才能使失败成为成功之母;同样,只有那些从成功中学习到成功的经验的人,才能使成功成为成功之母。所以,无论失败成为成功之母,还是成功成为成功之母,要想实现哪一方面,都必须以学习为基础。因此,说“失败是成功之母”、“成功是成功之母”,归根结底,是说“学习是成功之母”。只有学习能力才是真正的成功之母、永恒的成功之母。如果不具备学习能力,那么失败可以成为失败之母,成功也可以成为失败之母。

成功,并不是战胜别人,而在于战胜自己。你唯一能够改变的就是自己,你不可能也不可以阻止别人的进步。而改变自己的唯一途径就是努力地学习,通过学习可以改造内在的品性与能力,从而改变外在的处境与地位。只有战胜自己的人,才是最伟大的胜利者、成功者。“欲胜人者必先自胜。”一个对知识和技能马马虎虎,不把功夫放在自己身上的人,失败是必然的。那么怎样才能学习知识与技能,怎样才能战胜自我呢?答案很简单,那就是充分运用你的学习能力。汤之盘铭曰:“苟日新,日曰新,又日新”。只有不断运用学习能力,才能达到持续更新、持续发展的高境界。

我们也可以三段论来推导出我们的结论:

成功,取决于人的学识与经验。——大前提

学识与经验,取决于人的学习能力。——小前提

归根到底,成功取决于学习能力。——结论

所以,学习能力是真正的成功之母。

在知识经济时代,竞争日趋激烈,信息瞬息万变,盛衰可能只是一夜的事情。在激烈竞争中,只有不断学习、善于学习的人,才能具有高能力、高素质,才能不断获得新信息、新机遇,才能够获得成功。如果不能不断提高素质,跟不上时代发展的步伐,个人将会被淘汰,企业将会被淘汰。那么怎样才能避免被淘汰呢?毫无疑问,答案是不断学习、善于学习。

学习,是人的一生中一项最重要的投资,一项伴随终身最有效、最划算、最安全的投资。任何一项投资都比不上这项投资。古人尚且懂得学习“是一本万利的投资”,尚且懂得“良田万顷,不如薄技在身”的道理,我们难道还不如古人?富兰克林说过:“花钱求学问,是一本万利的投资,如果有能力把所有的钱都装进脑袋中,那就绝对没有人能把它拿走了。”

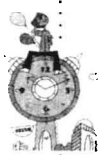
许多人的想法仍未能摆脱老观念的统治——总觉得学习是学校里的事,走出学校后就不需继续学习了。成年人花几百块钱买一件高级衣服一点不惋惜,但要从钱包里掏出十来块钱买本书倒觉得不能承受。他们往往舍得在自己的子女身上进行本领投资,而忽视了对自身的本领投资,把对自身投资的重点放在吃、穿、住和保健上。很早以前,罗曼·罗兰就说:“成年人慢慢被时代淘汰的最大原因不是年龄的增长,而是学习热忱的减退。”如果你始终保持学习热忱,在走出校门后继续学习、终身学习,就能获得成功。

学习能力,不仅是每一个人的成功之母,而且是每一个企业的成功之母。美国杰出的管理思想家戴维斯在他与包特肯合著的《企业推手》一书中预言:21世纪的全球市场,将由那些通过学习创造利润的企业来主导。这就要求每个企业都要变成“学习型的企业”。

学习能力不仅决定着个人的成败、企业的兴衰,而且推动着国家的进步、社会的发展。一个国家要成为热爱学习、善于学习的学习型国家,使整个民族成为热爱学习、善于学习的学习型民族,只有如此,才能在激烈的国际竞争中取胜。

无论是个人、集体、国家或民族,只有学习,才能永远立于不败之地;只有充分运用学习能力,才能无往而不胜。总之,学习是最根本最通用的成功大法,学习能力是最根本的成功之母。

“人类正在步入一个以知识(智力)资源的占有、配置、生产、分配、使用(消费)为最重要因素的经济时代。”在这个时代,市场竞争已从产品竞争延伸到工作间的创意和实验室中的交锋;劳动生产率的竞争已变成了“知识生产率”的竞争。即生产率和经济的增长,取决于技术进步和知识积累的速度,取决于创造知识(创新)和应用知识的能力和效率。由此可见,所有经济行为都依赖于知识的存在。在经济生产的要素中,知识占主导地位,其他生产要素都要靠知识来更新、来装备、来衡量。知识在其生产、传播和应用的过程中,无不挟带着滚滚的财源。



在知识经济时代,重视知识还远远不够,如果只重视知识,则是对知识经济十分浅薄、十分可笑的误解。知识虽然有很大价值,但是与能力相比,能力理所当然应居于学习的中心地带。在知识经济时代,不只要看你知识记忆量的多少,而主要在于你是否具有运用知识的能力,是否具有寻找知识、重组知识、创新知识的能力。知识经济时代,需要的绝不是充当“知识容器”的两脚书橱,而是具有创新精神和创新能力的人才。这是时代的要求,也是学习革命的依据所在。

爱因斯坦很多年前就对传统的以知识为中心的学习十分反感。许多人认为他很聪明,就考了他很多问题:比如,光的速度是多少?美国铁路有多长?爱因斯坦却回答说:“这些我都不知道。”看到人们惊讶的样子,他微笑解释道:“这些只要翻书一查,不就全知道了吗?”像爱因斯坦这样的伟大人物竟然都如此“无知”,而“无知”并不妨碍他“有能”,有“大才”、“大能”。早在爱因斯坦那个时代就可以方便地查询知识,在今天这个通讯发达、查询高效的年代,要想查询自己所需要的知识,更是方便了。正因为如此,我们才要提倡学习的革命。

今天,对学习发生重大影响的时代巨变很多,最重要的有四大方面——知识爆炸、知识共享、即时通讯、即时查询。这四大时代变革,是以往任何一个时代都不曾有过的,它们共同决定了我们今天的学习该如何革命。今天的学习的革命,就是使我们的学生应时代的巨变而变。

首先,当今是知识爆炸的时代。与知识爆炸相伴的是知识老化速度日益加快。即使是刚入学的大学生,入学时学的是最新的知识,待到四年后毕业时,大部分知识已显得陈旧了。知识不是呈算术级数增长,也不是呈几何级数、指数级数增长,而是呈原子裂变爆炸式增长。据有关人士统计,近10年人类知识总量超过以往2000年的总和,并以每10~20年翻一番的速度不断增长。全世界一年有80多万种不同的书籍面世。如果你一天读一本,你得花2000多年才能读完一年所出的这些书。这还仅仅是一年的书籍,一年的刊物、报纸,又要花去几千年。

其次,当今是知识共享的时代。托夫勒在《权力的转移》一书中说,古代的医生往往拥有着一般人很难获得的医学知识,因而有着无上的权威。在古代,知识不仅少,而且珍贵至极,一本手抄的羊皮圣经,只有公主才能消受得起。自古以来,知识都被严重地垄断着。今天,只要你打开电视机,就可以很方便地获得医学方面的知识。在古代,武林高手们常常为了一本书大打出手,争得头破血流,在今人看来很

难理解。为一本书,何至于此?这恰恰说明了古代与今天的本质区别:今天是知识共享时代,以前是知识垄断时代。在古代,由于印刷术不发达,知识很难传播。而在当今,网络使人们可以参加全球大讨论,观看各种教育节目,无数新的、便利的、全球共享的学习方式出现在你所能想到的所有科目中,“在知识面前人人平等”成为了现实。罗伯特·格洛斯说:“当今世界我们每个人都可获得人类所有的知识、智慧和美的遗产。这样的时代在人类历史中是首次出现。”

同时,当今又是即时通讯、即时查询的时代。如果有人问我:“股权激励与股票期权激励有何不同?”或许我一时半刻回答不上来。但这并不能证明我知识而狭窄。衡量人才的标准,已经不是你有什么知识,而是在于你是否具有检索知识、运用知识的能力。我会对他说:“过一会儿告诉你。”因为我可以向社科院研究所咨询,还可以从网上或者电子出版物上查询,在即时通讯、即时查询时代,有了这种能力,每个人都能够在最短时间内轻松地获取所需要的知识,并使之产生实际效益。

现在我们的学习方法并没有随时代改变而改变。目前的学校教育中,知识仍旧是学习的中心,而不是能力。教知识,学知识,考知识,仍旧是教学的基本模式。

在这个“知识爆炸+知识共享时代+即时通讯时代+即时查询时代”,我们必须进行学习的革命。学习的中心必须从知识转移到能力。如果我们仍然停留在知识层面,那么所得的知识很快就会随着知识爆炸而陈旧、过时,最终变得毫无意义。

进一步说,以能力为中心的学习大大优于以知识为中心的学习。由于知识爆炸、知识更新速度极快,大学生毕业没两年,其所学知识就过时了一大半。“授人以鱼,不如授人以渔。”授人以知识,就像送人几条鱼,只够他吃一顿;授人以获取知识的能力,则是教会他钓鱼,够他吃一辈子。知识是死的,只有具备运用知识的能力,才能使知识活起来,才能解决实际问题,产生实际效益。获取知识靠能力,运用知识靠能力,创新知识更要靠能力。爱因斯坦曾经说过:“想象力比知识更重要,因为知识是有限的,而想象力概括着世界上的一切,它推动着时代的进步,并且是知识进化的源泉。”不光是想象力,其他许多能力,如观察力、思维力、创造力,也远比知识重要得多。无论从哪方面看,能力都比知识更重要。



我们要在学习中学会什么

在犹太民族的历史上,无处不飞扬着血泪、流浪和苦难,但这并没有摧毁犹太人生存的希望。他们用不屈的头颅延续着生命之火,并用超凡的智慧获得更大的生存空间和机遇。

犹太人的学习最注重以下几点,也许会对我们有所启示。

(1)在犹太传统中,孩子第一次进学校总是先将用蜂蜜写在干净石板上的希伯来字母舔干净,希望他们知道学习是甜蜜而充满诱惑的。他们有一条万古不变的真理:财富可以被带走,唯有知识和智慧永不流失。

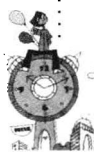
(2)敏锐的知性,可以抓住瞬间的机会,预见未来的趋势,洞悉细微处的微妙变化,把握宏观而抽象无形的东西。学习的目的便是培养这种洞若观火的洞察力。

(3)实际上,学习应该是怀疑、思考、提高知性能力的过程。知性并不是指知识。知性是以知识为基础,以完善知识、提高心性和能力为目的而构建起来的精神大厦。知识本身就是一笔财富,但犹太人看重的是将知识如何化为实实在在的物质财富,即人的知性,也就是人的智慧,因为智慧是打开幸福和财富之门的金钥匙。

(4)在犹太人眼中,学习不只是学习,而是以本身所学为基础,自行创造出新的东西的过程;学习的目的不在于培养另一个教师,也不是人的拷贝,而是在于创造一个新的人,世界之所以进步即在此。

(5)犹太人也蔑视一般的学习,他们认为一般的学习只是一味模仿,而不是任何创新,实际上,学习应该是怀疑,思考,提高知性能力的过程。只要是活着,犹太人总是不停地学习,因为对犹太人来说,学习是一种神圣的使命,犹太人认为,肯学习的人比知识丰富的人更伟大。

(6)在犹太教育中,勤奋好学不只是仅次于敬神的一种美德,而且是敬神本身的一个组成部分,这种宗教般虔诚的求知精神在商业文化中的渗透,内化为犹太人孜孜不倦、探索求实、锐意进取的创新意识。他们孜孜以求在知识海洋中获取丰富知识,对形成犹太人所特有的计划谋略与智慧发挥了文化滋养的作用。





学会读书

可是在这个印刷品泛滥的时代,如何读书呢?

读书要有所选择。人的一生时间和精力都很有限,茫茫书山文海,不可能都登完游遍。现代新闻工作者、学者邓拓说:“读书不必求多,而要求精。”要有目的地去读书,选择那些自己感兴趣、对自己有益的书读。《列子》中有则寓言,叫“鼯鼠学技”,写一只鼯鼠既学飞行,又学游泳与钻洞,学爬树学走路,可结果这五种本领却样样都不行。这则寓言是说,应当在一定范围内学习东西,否则,将会贪多嚼不烂。读书亦是如此。当然如果兴趣广泛,又有时间,也不妨广泛涉猎,以开拓自己的思路,提升自身的修养。

切勿被不健康的书侵扰。俄国文学批评家别林斯基说:“阅读一本不适合自己的书,比不阅读还坏。”“不好的书告诉你错误的概念,使无知变为更无知。”英国小说家菲尔丁说:“不好的书也像不好的朋友一样,可能把你残害。”所以我们要牢记他们的忠告,千万不要把时间浪费在那些对你不是很有用甚至会给你带来危害的书上。

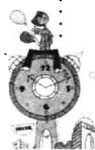
读书须得法。读书不得法,非但浪费时间,可能还会使你读过的书犹如未读。所以,既然读书,就应当保证读书效果。

要明确读书目的。前面说到,读书是为长知识、增智慧、润思想、陶冶情操的。可真正读书时人们在具体目的上又有所不同。有人读书确为了提高修养,而有人读书则只是为了功利目的如升学、求职等,所以应依不同目的而选择不同的书,至于那些要维持自身气质的人,当然不能太过功利地读书。

要培养读书兴趣。兴趣是最好的老师。把读书看作负担的人何如不读?唯有乐在其中,读书方能修身养性,陶冶情操。

要集中注意力。要想学有所获,必须在读书中保持高度的注意力,全神贯注、孜孜以求,甚至达到“麋鹿兴于左而目不瞬,泰山崩于前而面不改色”的境地,这样才能真正地走入书的殿堂。

要养成良好的读书习惯,比如常常做笔记、备些读书卡片等,会有助于阅读的内容。



要强化记忆力。记忆是一种手段,关键是要在记忆的过程中真正领会所记忆的内容。

要发挥想象力。

要善于思考。

以上这两条有相似之处,都是要求读书者能在读书时用上自己的脑子,举一反三而以三隅反,读到书中的形象能“神与物游”,思接千载,视通万里。这样你获得的就不仅仅是知识,而是审美与思想了。

读书须持之以恒。读书是一项很艰苦的劳动。乐在其中者自能自得其乐,心不在焉者却是苦不堪言。所以读书贵在坚持。若一日曝十日寒,终究不会有太大的长进。

汉代刘向说:“少而好学,如日出之阳;壮而好学,如日中之光;老而好学,如秉烛之光。”他的意思是说人应该“活到老,学到老”。

人类社会不断进展,知识的翻新更是日新月异,一日不读书可以,十日不读书可以,百日不读书人就干瘪了。所以读书一定要持之以恒。

读书要做到持之以恒,必须有坚忍不拔的意志。因为“宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来”。读书要持之以恒,还得抓紧点滴时间。如颜真卿所说:“三更灯火五更鸣,正是男儿早读时,黑发不知勤学早,白首方悔读书迟。”



学习要掌握技巧

谈到学习方法,很多人都只知道:要做事前预习,学习时要专心听讲,学习完毕之后要定时复习。却不知道:刚刚通过学习进入脑海的知识,要赶快“从口中吐出来”,趁着一边吐的时候一边消化,才能将知识有效吸收,变成属于你的知识。

消化知识才能拥有知识,资讯像是一条河,当它流经我们的头脑时,必须用另一种方式将它再流出去,我们的生命才会有新的活力。

身处信息爆炸的时代,一个人每天都可以接触到许多有用的信息。若想要即时吸收这些有用的信息,并且将它转化成为属于自己的知识,最有效的方法之一,是立刻将信息吸收之后,再用自己的方式表达出来。在与别人分享的过程中,这些信息就变成渗入脑海中的知识。

很多学生十分用功,但是成绩一直都不好。很多上班族很努力吸收新知,但是效果也很差。看别人好像没有花太多时间,就有很棒的学习效果;想想自己辛苦的学习过程,和不成比例的成绩,实在觉得很冤枉!

因此,要活用刚学来的知识,最简单的方法是:尽快用自己的方式口述一遍给别人听。举个很简单的例子:刚看完教科书的某一章,立刻将书本盖起来,回想方才阅读的内容,在脑海中整理一遍,然后找一个人来,将自己所吸收到的部分,口述给对方听,直到对方听懂。只有你自己弄懂,同时也记住了那些教科书上的知识,才算成为你所拥有的知识。这个步骤非常重要,是一个绝对不能忽略的关键。

如果我们不即时活用知识,脑海就像一潭不会流动的死水,刚流进来的东西,将渐渐沉落于底部,永不见天日,谁也不记得它曾经流进来过。甚至,它还会在底部腐烂发臭,让我们连自己都来不及搞清楚,什么时候变得“头壳坏去”?

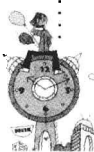
“学习”和“感情”一样,付出只是一种很表面的形式,其实,付出的同时,也是收获。最要紧的是——学习的内容和感情的对象都必须正确。否则,花再多的力气,到最后还是徒然无功。

事先汇集完整的信息,有助于作出正确判断。用对方法、使对力气,才能早一步成功!

另外,创意是很宝贵的资产,它让生命的能量倍增。从无到有的过程,好像不知道从哪里来似的。艺术家、广告人、小说家等从事创作工作的人士,毋庸置疑被公认为是很有创意的人。非此类的人,则担心自己缺乏创意。其实,要有创意并不难,而且,很多创意不是无中生有那样“生”出来的,它可能只是将现有的东西重新组合一下,就成为一项很了不起的创新。只要仔细观察,并且勇于尝试,很可能就会在平凡中发现新奇迹。

尤其以“重新组合”方式来创新,已经变成一股很重要的潮流。甚至,这种创意还变成畅销商品,在我们的生活中产生了巨大的影响力。

几年前,就有音乐制作人,将市面上耳熟能详的流行歌曲改变旋律或唱法,重新灌录成新的唱片,十分风靡。例如:《流行45》、《音乐磁场》,或由原主唱人推出《Remix》(重新组合版),词曲都维持原先创作的格式,只不过将旋律改编,变换新的唱法,就变成全新组合的商品,创造出新的业绩。



知名国际品牌饮料可口可乐又是另一个成功的例子。几乎每隔几年,它就会换新的包装问世,也许只是以改变颜色组合的方式,或改变瓶身的曲线弯度,就给人既忠于“原著”,又焕然一新的感觉。死忠型消费者对它求新求变的作风爱不释手,还有热衷者搜集不同年代的瓶身,作为典藏。这种“重新组合”的概念,不仅增加销售业绩,还丰富了产品本身的生命意涵。

“重新组合”的确有许多好处。创新的同时,也避免了“弹性疲乏”的可能。

30岁以后的我经常运动健身,从前每天晨泳半个小时,现在每隔一天慢跑40分钟。其间,一位担任运动教练的朋友给我忠告:“长期做同一种有氧运动,虽然是一个好习惯,但局部肌肉可能产生疲乏现象;如果变换不同有氧运动加以组合,效果会比较好。例如:慢跑维持3个月之后,改换骑脚踏车3个月,再换晨泳3个月。全身各部分肌肉都会用到,心情上也觉得有些变化,比较有趣!”

这是将“重新组合”应用在运动方面的做法。在感情生活方面,一样可以应用“重新组合”的概念。

情人约会,不必拘泥于同一形式,或固定的时间顺序。经常看午夜场电影,接着吃宵夜的情侣,不妨找一天起个大早,相约吃豆浆,买优待票看一出早场电影。

夫妻间说“我爱你”的方式,也有不同的排列组合。在不同地点、用不同口气、换不同方式,例如:偶尔用答录机或写卡片说“我爱你”,可以让夫妻感情永远新鲜。

其实,产生创意绝对没有想象中那么难,可以把这种重新组合加以应用,当作练习激发创意的方式。毕竟,生活中处处需要创意。不论做生意还是谈恋爱,有创意的人一定可以活得更起劲、更有生命能量!

“时光”,可能比“创意”更像一位魔术师,它既能够让一个人累积更多创意,也可能磨损他的创意。



发挥你的创造性

在当今,创造活动已不再单是科学家、发明家的事,已经深入到普通人的生活中,很多人都可以进行创造性的活动,生活、工作的各个方面都可以迸发出创

造的火花。人们在事业上的新的追求、新的理想、新的目标会不断产生，在为新的事业创造奋斗中，实现了这些新的追求、理想、目标，就会产生新的幸福。

例如，一位家庭主妇将收缩薄膜覆盖在晒衣竿上并浇上热水。由于薄膜收缩，所以它就紧紧地贴在晒衣竿上，于是变成了竿的塑料薄膜。这是20年前的一件价值100万日元的发明。

有人发明了一个帚子，用它在油腻的饭菜锅上边一扫，就能吸去全部的油。现在，这一个帚子不但行销美国，而且销至加拿大和欧洲，现在发明人已经是亿万富豪了。

头脑不使用会老化，越使用越灵敏。对世界上的事物关心并注意观察，然后根据灵机一动所想出的东西，试着构思出自己的方案。躺在床上也好，上厕所也好，乘电车也好……什么时候都行，只要脑海中浮现出方案，就要立刻把它记下来。至于想出来的是妙计还是愚方，放在以后再评价。“枪法再差，多放也可命中”——在众多的方案中，总会有一二件碰巧是出色的。

罗丹说：“真正的艺术大师用自己的眼睛去看别人看过的东西，在别人司空见惯的东西上能够发现出美来。”这就说明了思路开阔的重要性。如今的社会竞争尤其是商家之间的竞争越来越激烈，有时一个突破常规的好主意就能产生异乎寻常的效果。

一家规模不大的建筑公司在为一栋新楼安装电线。在一处地方，他们要把电线穿过一根10米长、但直径只有3厘米的管道，而且管道是砌在砖石里，并且弯了4个弯。他们开始感到束手无策，显然，用常规方法很难完成任务。

最后，一位爱动脑筋的装修工想出了一个非常新颖的主意：他到市场上买来两只白老鼠，一公一母。他把一根线绑在公鼠身上，并把它放在管子的一端。另一名工作人员则把那只母老鼠放到管子的另一端，并轻轻地捏它，让它发出吱吱的叫声。公鼠听到母老鼠的叫声，便沿着管子跑去找它。它沿着管子跑，身后的那根线也被牵着。因此，工人们就很容易把那根线的一端和电线联在一起。就这样，穿电线的难题顺利得到解决。这位爱动脑筋的装修工，也因为善于创新得到上级嘉奖，并被委以重任。

有人说山穷水尽，走投无路，陷之绝境，等死而已，不能创造。但是遭遇八十一难之后，毕竟取得佛经。粮水断绝，众叛亲离的哥伦布，毕竟发现了美洲大陆；

冻饿病三重压迫之下，莫扎特写下了安魂曲。

可以说，“人人都是创造之人”，是否能够发挥出创造性是成功者与平庸者的分水岭，一个人的成功与否关键取决于自身的思想素质，而不是环境。



培养思维的灵活性

美国著名的教育家何利思·曼恩有一次参观纽约市的一所公立高中时，走进一间高三的教室，拿起粉笔，在黑板上画一个实心的小圆。他问学生：“这是什么？”90%以上的学生都说那是一个点，其他的学生则说是一个句号。

曼恩在小学三年级学生的教室里又重复一次这个实验。结果出现了27种不同的答案，从“我爸爸的秃头”到“上帝的眼睛”都有。

小学三年级和高三学生的答案为什么出现这么大的差异？答案就是，右脑充分发展所致。1981年罗杰·史派瑞因为发现人的大脑分为左右两半球，各有不同功能，而获得诺贝尔奖。我们的左脑职司逻辑、线性及分析性思考；而右脑则控制想象力、创造力及冲动性思考。

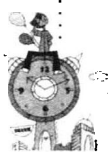
左右两半球虽然各司其职，但运作却相辅相成。例如：当我们想到某人时，右脑的运作使我们想到他的脸，左脑则使我们联想到他的名字。

遗憾的是，我们在学校所受的教育，鼓励的是左脑的活动（例如背诵一些已发生的事实，然后来填写试卷），较少鼓励右脑的活动（创意思考等）。结果是，我们左脑的发展胜过右脑的发展。

有创意的人已经找到让右脑脱离左脑控制的方法了。你是不是曾坐在桌前数小时苦思不得，却在洗澡或走路时灵光一现，想出解答？因为你的心智从逻辑思考的压力中解放，所以能从反应迅速、充满艺术气息的右脑接收到信息。

要想找到问题的最佳解决答案，必须改变态度。要想创意思考，首先必须彻底抛弃旧习，拒绝维持现状。事不分大小，从变换午餐的新花样到测试公司由来已久的问题解决方案，都可以有变化。换句话说，有创意的人接受风险。不冒一些风险、跌几次跤，不可能有所进步。

我们在生活和工作中要摒除那些阻碍我们创新的思维旧式，重新认识我们身边的事物。错误的态度：



- 我们都是这么做的。
- 这个要花太多时间。
- 这个要花太多钱。
- 那个不属于我分内的工作。
- 我们向来不这么做。
- 你可能说得对,可是……保持现状就已经很不错了。
- 正确的方法应该怎么做?
- 这样做对吗?
- 专家怎么说?

正确的态度:

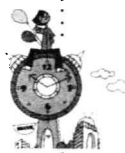
- 我们试试这个方法,看会有什么结果?得失如何?
- 我们一直没有时间好好想一想这项计划,但总是有时间纠正错误。
- 长远来看,我们会省多少钱?如果这里赔了,什么地方可以再赚回来?
- 我很高兴能有这个机会。
- 如果我们试着去……结果如何?
- 最坏的结果会是什么?
- 你说得很对,而且……还有什么地方可以改善的?
- 比较好的方法应该怎么做?
- 这样行得通吗?这是不是最有效的方法?
- 这件事可能非常有趣。
- 专家知道什么?



发展思考能力

凡是成就一番事业的人,都是用脑子不断地去思考,根据具体情况进行周密地分析,找出一条适合自己的出路。大脑不停地思考勤是成功的开始。

在地球上所有的生物中,只有人类具有思考、分析、储存大量的知识,发展智慧,将知识做各种组合的能力。但科学家告诉我们,像爱因斯坦、苏格拉底和爱迪生这种天才,他们只用了不到 10% 的脑力。



以下教给你几种发展思考能力的方法：

1. 你的思想

在你找到一种有效的解决办法、一条新途径或一种新理论之前，你要抛开大脑里预先存在的想法，尽可能收集你能找到的所有资料。没有这些资料，你就没有智力助燃剂来点燃你的思维过程。那些预先存在的想法会阻碍你发现重要的事实及其相互关系。

2. 警觉训练

拒绝合乎常规的想法。很多时候我们发现眼前就有一种解决问题的办法，但我们必须拒绝这种办法，因为它过于平常。你要对现有的解释提出疑问，因为合乎常规的想法往往是错误的。

3. 培养理解力

只有理解了的东西才算对它有所了解。只有当我们能用自己的话对事物做出解释时，才算理解了该事物。当我们努力对一个情境或一个困难问题做出解释时，就启动了我们的思考过程，加快了大脑的运转。

4. “喂饱”思想

对资料进行分类，并要发明新的分类方法。提出我们自己的分类标准和方法，这有助于我们发现资料之间的联系，对资料进行归纳。

对资料进行归纳，再归纳。通过归纳，我们可以不断想出新的观点和解决办法。重要的不是我们的归纳是否正确，而是归纳的过程有助于我们思考。

5. 培养好奇心

理解只有从不理解而来。思维的关键是找出我们不理解的即反常的事物。你要把自己不理解的东西找出来并加以理解，就好像你对任何事都不理解，对任何事都心存疑虑似的。

6. 培养常识

真正的智慧是学以致用。积极地应用你以前的所学。通常,你已经了解的事物,即使是彼此毫不相关的事物,也会激发你的灵感和顿悟。

“胡思乱想”、“做白日梦”,我们的大脑常常在这些“走神”的时候,冒出一些很新颖的念头,甚至找出解决问题的关键。漫无边际地想来想去也是一种思考,它背后往往是潜意识在发挥作用,把我们引向我们正在寻求的答案。

成功的道路布满了荆棘。你要期望失败,拥抱失败,迎接失败。你要承认,不是每种想法都能使你更接近你所需要的答案。这样,你就可以更加自由地利用各种机会,你不会因为害怕失败而畏缩不前。



想象力是你成功的主要能力

想象力对于我们生活的各方面都具有重要意义。如果一个人缺乏创造性想象力,他就不可能全面地进行学习和工作,也不可能深入地欣赏文学和艺术;如果缺乏创造想象力,他就不可能从事任何创造性的活动,也不可能在任何工作上有所创造、有所发明;如果缺乏想象力,他就不可能看到未来的远景,而成为一个鼠目寸光的失败者。所以应充分重视对想象力的培养。

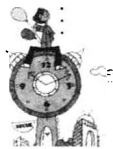
在加强想象力的培养方面,应注意以下几点。

1. 扩大知识领域,丰富表象储备

想象是在已有的表象上展开的,任何想象都不能离开已有的知识基础。一个人的感性知识越丰富,就越能产生丰富生动的想象。对已储备的知识,要善于运用在实践中,在实际应用中加深印象,并在运用中提高想象的积极性。

2. 拓展视野,博览群书

阅读是培养想象力的有效途径。阅读时,要根据材料的性质提出不同的要求。文学艺术作品要按作品的描绘,在头脑中形成生动具体的形象,同时努力提高阅读水平和文字表达能力;阅读科技读物时,应在读懂文字说明的基础上,进



一步全面了解各种现象的相互关系。努力领会所讲述的科学原理、原则,不能浅尝辄止,一知半解。阅读历史、地理、经济、政治类读物,不能死记硬背,要理清头绪,展开想象,做到上下五千年,纵横八万里,尽收腹中。

3. 养成想象习惯,参加创造活动

我们每一个人对周围的一切都应当具有强烈的好奇心和浓厚的兴趣,特别是对周围的事物应当富于幻想。这种好奇心与探求欲望,是值得特别珍惜与爱护的。我们应当在他人的帮助下,努力形成自己正确的世界观和树立远大的理想,力争使想象有健康的内容、正确的方向,并且符合客观实际。

一切科学发明、技术革新、文艺创造,都离不开创造想象。而创造想象的产生,需要下列条件。

首先是原型启发。原型启发的事例在各种创造发明中是屡见不鲜的;通过联想可以把旧有表象结合起来,或把旧有表象典型化而产生新形象,这往往得从其他事物中得到解决问题的启发,从而找到解决问题的途径。

其次是灵感出现。灵感是人的全部精神力量和高度积极性的集中表现,它同人的创新动机和解决问题的方法以及不断寻觅和追求新知识直接联系着。在灵感状态下,人的注意力完全集中在创造活动对象上,意识十分清晰而敏锐,工作效率达到意想不到的水平。

只有经过积极、正确的思维,想象才能沿着正确方向顺利进行。

超前的、科学的想象力,应建立在对未来事物进行正确预见的基础上。

要具有这种能力,必须注意以下几个方面:

(1)在对目前状况进行综合分析的基础上,预见到将要出现的某种变化。要知道,一种事物的静止总是相对的,而变化是绝对的。

(2)在预见到将要出现的变化时,更真切地在大脑中浮现某种场景,并同时看见自己正在干什么。

在迈向成功过程的每一个阶段,预见性想象力有助于捷足先登迈向成功。

我们要善于通过大量信息,及时、科学、准确地把握机遇到来的各种征兆,加以利用,获得事业的成功。预见性想象力对于我们的大脑而言,越用方能越灵敏。



远见思考

现实生活中的远见卓识将给我们的生活带来极大的价值。远见告诉我们可能会得到什么东西,召唤我们去行动;远见带来巨大的利益,打开不可思议的机会大门;远见增加一个人的潜力,越有远见,越有潜能;远见使工作轻松愉快,令人生更有乐趣。当我们的工作是实现自己美好愿望的一部分时,每一项工作都具有价值,因为我们看到更大的目标正在实现。

你具有远见,勤奋努力,将来就更有可能实现你的目标。未来是无法保证的,但远见地思考能大大增加成功的机会。

过去的经历比任何其他因素都更可能限制我们的远见。如果你的过去特别艰难、困苦、不成功,那就必须更加努力以远见昭示将来。

你认定自己不能成功,就局限了自己的远见。开动脑筋,敢于树立伟大的理想,试一试你的最大能力,不要关闭你自己的潜能。

要敢于梦想——不管有什么问题、逆境和障碍,只要长期不懈地努力,就能实现自己的理想。

洞察力对于远见是至关重要的,远见就是在人类的巨大画卷中洞察到未来的情景。只有看到别人看不见的事物的人,才能做到别人做不到的事情。

要有做成一件事的强烈的愿望,乐意付出代价,如此几乎没有什么事情是不可能的。不管你目前的地位多么卑微,都别让它剥夺了你的远见性思考。

要树立远大的理想,谨小慎微者是不会取得成功的。

所有梦想的实现都是有代价的。实现你的远见,就要做出牺牲,当然可以一面追求你的梦想,另一面保留着你其他的种种选择。不过要想取得成功,有时你必须放弃种种小的选择来换取那个更大的梦想。

相信你能使自己活得更好,使远见变为现实。不能说想把远见变成现实的人是个空想家。远见总得由确定这个远见开始,你的远见不能由别人给你。如果那不是你自己的远见,就不会有实现它的决心与冲劲。远见是了不起的东西,会对我们产生积极的影响,特别是当一个人的远见与他的机遇不谋而合时。



像凸透镜一样专注

这是昆虫学家法布尔教育一名青年时用的方法。

有一次,一个青年苦恼地对昆虫学家法布尔说:“我不知疲劳地把自己的全部精力都花在我爱好的事业上,结果却收效甚微。”法布尔赞许说:“看来你是一位献身科学的有志青年。”这位青年说:“是啊!我爱科学,可我也爱文学,对音乐和美术我也感兴趣。我把时间全都用上了。”法布尔从口袋里掏出一块放大镜说:“请把你的精力集中到一个焦点上试试,就像这块凸透镜一样。”

马休斯博士说过,那些同时有着很多目标、精力分散的人会很快地耗尽他们的精力,随着精力的耗尽,随之而来的就是原先雄心壮志的消磨。

欧文·伯克斯顿曾说过,如果一个人在生活中只追求一个目标——一个唯一的目标,那么在有生之年,他极有可能会实现自己的愿望;但是,如果他事事喜好,见异思迁,那就好像到处撒播种子,到头来只会一无所获,抱憾终生。

有一个热心肠的人,看到有人正要将一块木板钉在树上当搁板,便走过去管闲事,说要帮他一把。

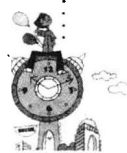
他说:“你应该先把木板头子锯掉再钉上去。”于是,他找来锯子才锯两下又撒手了,说要把锯子磨快些。于是他又去找锉刀。接着又发现必须先在锉刀上安一个顺手的手柄。

于是,他又去灌木丛中寻找小树,可砍树又得先磨快斧头。磨快斧头需将磨石固定好,这又免不了要制作支撑磨石的木条。制作木条少不了木匠用的长凳,可这没有一套齐全的工具是不行的。于是,他到村里去找他所需要的工具,然而这一走,就再也不见他回来了。

那些对奋斗目标用心不专、左右摇摆的人,对琐碎的工作总是寻找遁词,懈怠逃避,他们注定是要失败的。

让我们吸取杰瑞斯的教训吧。杰瑞斯没受过什么教育,但他的父亲为他留下了一大笔钱。

他拿出10万美元投资办一家煤气厂,可造煤气所需的煤炭价钱昂贵,这使他大为亏本。



于是,他以9万美元的售价把煤气厂转让出去,开办起煤矿来。可这又不走运,因为采矿机械的耗资大得吓人。因此,杰瑞斯把矿里拥有的股份变卖8万美元,转入了煤矿机器制造业。从那以后,他便像一个内行的滑冰者,在有关的各种工业部门中滑进滑出,没完没了。

几年过去了,杰瑞斯一事无成,10万美元也化为乌有。更可怕的是,他甚至在生活中也是抱着这种见异思迁的态度。

他对一位姑娘一见钟情,十分坦率地向她表露了这段感情。为使自已匹配得上她,他开始在精神品德方面陶冶自己。他去一所星期日学校上了一个半月的课,但不久便自动逃遁了。两年后,当他认为问心无愧、无妨启齿求婚之日,那位姑娘早已嫁了别人。

不久他又如痴如醉地爱上了一位迷人的、有5个妹妹的姑娘。可是,很快地他又喜欢上了二妹,不久又迷上了更小的妹妹。到最后一个也没谈成功。

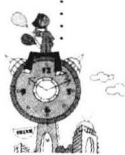
福威尔·伯克斯顿把自己的成功归因于勤奋和对某个目标持之以恒的毅力。在追求某个目标时,他从来都是全身心地投入。正是对自身奋斗目标的清楚认识和执著追求,造就了他最后的成功。正如人们所说的,持之以恒,锲而不舍,则百事可为;用心浮躁,浅尝辄止,则一事无成。

不知你是否注意到,针尖虽然几乎细不可见,剃刀或斧头的刀刃虽然薄如纸片,然而,正是它们在披荆斩棘中起着决定性的开路先锋的作用。如果没有针尖或刀刃,那么针或刀都无法发挥作用。在生活中,能够克服艰难险阻,最后顺利到达成就巅峰的人,也必是那些能够在某一领域学有所专、研有所精因而有着刀刃般锐利锋芒的人。

科学家牛顿把怀表当鸡蛋煮;黑格尔一次思考问题,在同一地方站了一天一夜;爱因斯坦看书入了迷,把一张价值一千五百美元的支票当书笺丢掉了,从这些伟大人物的轶闻趣事中,我们看到的是对事业的专注和执著。

化学家告诉我们,如果把一英亩草地所具有的全部能量聚集在蒸汽机的活塞杆上,那么它所产生的动力足以推动世界上所有的磨粉机和蒸汽机。但是,因为这种能量是分散存在的,所以从科学的角度来说,它基本上毫无价值可言。这也说明,能量一旦聚焦于一点,将会产生多么大的动力。

伊格诺蒂乌斯·劳拉有一句名言:“一次做好一件事情的人比同时涉猎多个



领域的人要好得多。”在太多的领域内都付出努力,我们就难免会分散精力,阻碍进步,最终一无所成。圣·里奥纳多在一次给福韦尔·柏克斯顿爵士的信中谈到他的学习方法,并解释自己成功的秘密。他说:“开始学法律时,我决心吸收每一点有用的知识,并使之同化为自己的一部分。在一件事没有充分了解清楚之前,我绝不会开始学习另一件事情。”

牛津大学的教授勒格斯·克伊拉是靠专注和执著取得成功的典范。

勒格斯从小就有一个梦想,希望能像他心目中的这些英雄那样能改变世界,服务于全人类。不过,要实现他的目标,他需要受最好的教育,他知道只有在美国才能得到他需要的教育。

要命的是,他身无分文,没办法支付路费,而到美国足有 10000 公里的距离。而且,他根本不知要上什么学校,也不知道会被什么学校招收。

但勒格斯还是出发了。他必须踏上征途。他徒步从他的家乡尼亚萨兰的村庄向北穿过东非荒原到达开罗,在那儿他可以乘船到美国,开始他的大学教育。他一心只想着一定要踏上那片可以帮助他把握自己命运的土地,其他的一切都可以置之度外。

在崎岖的非洲大地上,艰难跋涉了整整 5 天以后,勒格斯仅仅前进了 25 英里。食物吃光了,水也快喝完了,而且他身无分文。要想继续完成后面的几千英里的路程似乎是不可能的,但勒格斯清楚地知道回头就是放弃,就是重新回到贫穷和无知。

他对自己发誓:不到美国我誓不罢休,除非我死了。他继续前行。

有时他与陌生人同行,但更多的时候则是孤独地步行。大多数夜晚是过着大地为床,星空为被的生活。他依靠野果和其他植物维持生命。艰苦的旅途生活使他变得又瘦又弱。

由于疲惫不堪和心灰意懒,勒格斯几欲放弃。他曾想说:“回家也许会比继续这似乎愚蠢的旅途和冒险更好一些。”

他并未回家,而是翻开了他的两本书,读着那熟悉的语句,他又恢复了对自己和目标的信心,继续前行。

要到美国去,勒格斯必须具有护照和签证,但要得到护照他必须向美国政府提供确切的出生日期证明,更糟糕的是要拿到签证,他还需要证明他拥有支付他

往返美国的费用。

勒格斯只好再次拿起纸笔给他童年时起就曾教过他的传教士们写了封求助信。结果传教士们通过政府渠道帮助他很快拿到了护照。然而，勒格斯还是缺少领取签证所必须拥有的那笔航空费用。

勒格斯并不灰心，而是继续向开罗前进，他相信自己一定能通过某种途径得到自己需要的这笔钱。

几个月过去了，他勇敢的旅途事迹也渐渐地广为人知。关于他的传说已经在非洲大陆和华盛顿佛农山区广为流传。斯卡吉特峡谷学院的学生们在当地市民的帮助下，寄给勒格斯 640 美元，用以支付他来美国的费用。当他得知这些人的慷慨帮助后，勒格斯疲惫地跪在地上，满怀喜悦和感激。

1960 年 12 月，经过两年多的行程，勒格斯终于来到了斯卡吉特峡谷学院。手持自己宝贵的两本书，他骄傲地跨进了学院高耸的大门。

勒格斯凭着自己的专注，终于实现了自己的目标。

从千百万个成功者身上，我们可以发现一个共同的事实，他们几乎都是从自己的兴趣、特长起步，果断进行自己的战略决策，明确自己的主攻目标，再“缩小包围圈”，向此目标步步逼近，最后终于一举成功。

专注持恒，事业有成；朝三暮四，失败影随。

观念改变品质



改变观念 改变命运

Gaibian Guannian
Gaibian Mingyun

观念具有非凡的力量，是因为它能有力地影响人生。正确观念的建立对于个人修身立业、社会繁荣进步、世界和平安乐都有非常重要的关系。有的人凡事抱着积极、进取、乐观的看法，遇到任何不幸的打击都能从困难中找到奋斗的途径，从哀伤中体会生命的喜悦。有的人消极、颓废、悲观，人生充满了灰色，每日生活在忧伤之中，对他来说，生命是多余的。可见观念会影响我们对人生的态度，改变我们的命运。

观念的正确性很重要，随着时代的改变迅速调整自己的观念也是非常重要的，观念领先，行动领先，成就领先。

命运之福音

G A I B I A N G U A N N I A N G A I B I A N M I N G Y U N

销售分类建议：励志人生

ISBN 978-7-5064-6706-3



9 787506 467063 >

定价：29.00元